

ОТЧЁТ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(по профилю специальности)

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

Специальность: 38.02.08 Торговое дело. Коммерция

период с «01» июня 2026 г по «13» июня 2026 г

Студент группы СпТД-25-КМ-1

 /И.В.Ларина /

Организация: ПАО "МТС", г. Владивосток

Руководитель практики

 /О.В.Мясникова /

Отчет защищен:
с оценкой



Владивосток 2026

Содержание

Введение	3
1 Ознакомление с предприятием, инструктажи, организация рабочего места, правила внутреннего распорядка	4
1.1 Характеристика базы практики (ПАО «МТС»)	4
1.2 Организация рабочего места и подготовка к работе оборудования	4
1.3 Инструктажи и правила внутреннего распорядка	5
2 Изучение базы поставщиков и конкурентов	6
3 Составление коммерческого предложения	8
4 Проверка документации и договорная работа	9
5 Приёмка товаров по количеству и качеству, хранение и подготовка к продаже	10
5.1 Приёмка товаров по количеству (06 июня 2026 года)	10
5.2 Приёмка товаров по качеству (08 июня 2026 года)	10
5.3 Порядок хранения товаров в складском помещении и торговом зале	11
5.4 Подготовка к продаже и подача товаров в торговый зал	11
6 Мерчандайзинг и выкладка товаров	12
7 Дополнительные услуги потребителям	13
8 Цифровые инструменты продаж	15
Заключение	17
Список использованных источников	18
Приложения	19
Приложение А	19
Приложение Б	20
Приложение В	22

Введение

Производственная практика по ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» проходила на базе ПАО «МТС» (г. Владивосток, Партизанский проспект, д. 26) в период с 01 по 13 июня 2026 года.

Специальность «Торговое дело. Коммерция» в колледже готовит специалистов для организации и управления торговыми процессами в розничной и оптовой торговле. Программа включает товароведение, маркетинг, управление ассортиментом, организацию поставок и информационные технологии в торговле.

Производственная практика – обязательная часть образовательной программы, направленная на закрепление теоретических знаний и формирование профессиональных умений в реальных условиях торгового предприятия. В отличие от учебной практики, она предполагает самостоятельное выполнение трудовых функций под руководством наставника.

Цель практики: охарактеризовать деятельность предприятия; пройти инструктажи по охране труда, электро- и пожарной безопасности, технике безопасности при работе с оборудованием; изучить правила внутреннего распорядка; освоить организацию рабочего места и подготовку оборудования (с указанием названий и марок); рассмотреть базу поставщиков и конкурентов; составить коммерческое предложение; проверить документацию для заключения договора поставки; заполнить договор и спецификацию; участвовать в приёмке товаров по количеству и качеству; изучить порядок хранения товаров, подготовку к продаже и подачу в торговый зал; освоить правила мерчандайзинга и выкладки товаров; оказать дополнительные услуги; изучить цифровые инструменты продаж (онлайн-кассы, электронные платформы, интернет-ресурсы, безналичные платежи).

Настоящий отчёт составлен по итогам производственной практики в рамках освоения специальности 38.02.08 «Торговое дело. Коммерция».

1 Ознакомление с предприятием, инструктажи, организация рабочего места, правила внутреннего распорядка

1.1 Характеристика базы практики (ПАО «МТС»)

Я проходила производственную практику в салоне связи ПАО «МТС», расположенном по адресу: г. Владивосток, Партизанский проспект, д. 26.

ПАО «МТС» – крупнейшая российская телекоммуникационная компания, предоставляющая услуги сотовой связи, домашнего интернета, кабельного телевидения, а также осуществляющая розничную продажу смартфонов, планшетов, носимой электроники и аксессуаров.

Салон представляет собой розничную торговую точку. Торговая площадь составляет около 65 кв. м. Режим работы: ежедневно с 10:00 до 21:00 без обеда и выходных. Штат салона включает управляющего, старшего продавца-консультанта (2 человека), продавцов-кассиров (3 человека) и товароведа.

Моим руководителем практики от предприятия была Тупицына Анастасия Павловна. Она выдавала мне задания на каждый день, контролировала их выполнение, знакомила с внутренними документами и правилами.

1.2 Организация рабочего места и подготовка к работе оборудования

Моё рабочее место во время производственной практики находилось за основной кассовой зоной салона. Рабочее место продавца-консультанта оснащено следующим оборудованием:

Таблица 1 – Оборудование и его подготовка к работе (с указанием названия и марки)

№	Наименование оборудования	Марка / Модель	Подготовка к работе
1	Компьютер (системный блок)	HP EliteDesk 800 G6	Включение, проверка загрузки ОС Windows 11
2	Монитор	Acer KA272 (27")	Включение, проверка изображения, протирка экрана
3	Онлайн-касса	АТОЛ 30Ф	Проверка фискального накопителя, печать нулевого чека
4	Терминал безналичной оплаты	PAX A920	Проверка связи с банком, зарядка аккумулятора
5	Сканер штрих-кодов	Honeywell Voyager 1202g	Проверка считывания, протирка оптики

6	Принтер чеков	АТОЛ 60Ф	Заправка чековой ленты, проверка печати
7	Денежный ящик	АТОЛ FPrint-02	Наличие разменной монеты и купюр

Продолжение Таблицы 1

Подготовка к работе осуществлялась ежедневно в 9:50 (за 10 минут до открытия). Я включала компьютер, запускала программу «1С: Розница», проверяла связь с сервером, делала нулевой чек на онлайн-кассе, проверяла наличие сдачи в денежном ящике, протирала витрины и демонстрационные образцы. После закрытия салона в 21:00 я выключала компьютер, закрывала программу, сдавала выручку, протирала рабочую поверхность.

1.3 Инструктажи и правила внутреннего распорядка

В первый день практики, 01 июня 2026 года, я прошла вводный инструктаж. Со мной были проведены следующие виды инструктажей: по охране труда, по электробезопасности, по пожарной безопасности и инструктаж по безопасной работе с контрольно-кассовой техникой. Инструктажи проводила руководитель практики Тупицына А.П.

Основные правила, которые я запомнила: *по охране труда*: в торговом зале нельзя бегать, нужно носить сменную обувь, женщинам нельзя поднимать тяжелее 10 кг, при травме сразу сообщать управляющему; *по электробезопасности*: нельзя трогать розетки мокрыми руками, выдёргивать вилку за шнур, включать много приборов в одну розетку; *по пожарной безопасности*: знать расположение огнетушителей (ОУ-5 в коридоре за подсобкой), план эвакуации на стене в служебной зоне, при пожаре звонить 101 или 112; *по работе с ККТ*: без разрешения кассу не открывать, провода не трогать, при зависании программы не выключать питание, а вызывать специалиста.

Также я изучила правила внутреннего распорядка ПАО «МТС»: начало рабочего дня в 10:00, перерыв на обед 1 час по скользящему графику, дресс-код (фирменный жилет с логотипом МТС, бейдж с именем). Запрещено использовать личные телефоны в торговом зале, принимать пищу на рабочем месте, оставлять кассу без присмотра. После окончания смены каждый продавец обязан убрать своё рабочее место, выключить компьютер и сдать ключи.

2 Изучение базы поставщиков и конкурентов

Во второй день практики, 02 июня 2026 года, я изучала базу поставщиков ПАО «МТС» и анализировала конкурентов. Мне было задано изучить потенциальных партнёров для заключения договоров на поставку товаров в салон связи, рассмотреть базу поставщиков и ознакомиться с конкретными поставщиками и их конкурентами. Моя задача состояла в том, чтобы найти основных поставщиков смартфонов и аксессуаров, изучить их ассортимент, а также выявить конкурентов салона ПАО «МТС» на рынке г. Владивостока.

Я использовала интернет-поиск через Яндекс, а также внутреннюю базу поставщиков ПАО «МТС» (программа «1С: Контрагенты»). В результате я отобрала пять основных поставщиков и собрала информацию в таблицу.

Таблица 2 - Анализ базы поставщиков ПАО «МТС»

№	Наименование поставщика	Ассортимент	Конкуренты поставщика
1	ООО «Эппл Рус»	iPhone, iPad, AirPods, Apple Watch	Официальные дистрибьюторы Samsung, Xiaomi
2	ООО «Самсунг Электроникс Рус Калуга»	Samsung Galaxy (смартфоны, часы, планшеты)	Apple, Xiaomi, Honor
3	ООО «Сяоми» (официальный дистрибьютор)	Xiaomi, Redmi, POCO, умные устройства	Samsung, Honor
4	ООО «Мегаполис»	Чехлы, защитные стёкла, кабели, ЗУ	ООО «СмартАксессуар», ИП Смирнов
5	ООО «Умный мир»	Наушники, колонки, Power Bank	ООО «Мегаполис», Ozon, Wildberries

Конкуренты – это организации или индивидуальные предприниматели, которые продают аналогичные товары или услуги на том же рынке и борются за внимание и деньги покупателя.

Я проанализировала основных конкурентов салона ПАО «МТС»:

- а) ПАО «ВымпелКом» (Билайн) – аналогичный ассортимент, активные акции;
- б) ПАО «МегаФон» – широкое присутствие в городе, программы лояльности;
- в) ООО «Т2 Мобайл» (Tele2) – низкие цены на тарифы, агрессивный маркетинг;
- г) ООО «ДНС Ритейл» (DNS) – широкий выбор аксессуаров, низкие цены;
- д) ПАО «М.Видео» – большой ассортимент, возможность сравнения брендов.

Преимущество ПАО «МТС» – продажа в рассрочку от банков-партнёров и программы лояльности для абонентов МТС.

Я сделала вывод, что для салона наиболее выгодными партнёрами являются ООО «Мегаполис» (аксессуары) из-за низкого минимального заказа и быстрой доставки, а также прямые дистрибьюторы Apple и Samsung, обеспечивающие официальную гарантию.

Анализ конкурентов показал, что основное конкурентное преимущество ПАО «МТС» – это возможность продажи товаров в рассрочку и бонусы для абонентов.

3 Составление коммерческого предложения

В третий день практики, 03 июня 2026 года, я приняла участие в составлении коммерческого предложения (сопроводительного письма) для установления хозяйственных связей. Мною было составлено коммерческое предложение от имени салона ПАО «МТС» для потенциального поставщика чехлов и аксессуаров – ООО «ГаджетСтиль». Полный текст коммерческого предложения приведён в Приложении А.

В коммерческом предложении я указала:

- а) наименование и контакты отправителя (ПАО «МТС», салон на Партизанском проспекте, 26, телефон и электронная почта);
- б) наименование и контакты получателя (ООО «ГаджетСтиль», г. Владивосток, ул. Светланская, 45);
- в) запрос на поставку конкретных товаров (чехол-бампер для iPhone 15 Pro в количестве 30 штук, защитное стекло для iPhone 15 Pro в количестве 40 штук, кабель USB-C to C 1м для быстрой зарядки в количестве 30 штук);
- г) просьбу указать цену за единицу товара (с НДС или без), условия оплаты (предоплата или отсрочка), минимальную партию отгрузки, сроки поставки (в днях с момента заказа), наличие сертификатов соответствия на товары;
- д) также я указала срок ответа (до 07.06.2026) и контактный адрес электронной почты для направления коммерческого предложения.

После составления я проверила правильность реквизитов, дату и исходящий номер, затем передала документ на согласование руководителю практики.

4 Проверка документации и договорная работа

В четвёртый и пятый дни практики, 04 и 05 июня 2026 года, я осуществила проверку необходимой документации для заключения договора поставки товаров. Мной были проверены следующие документы поставщика ООО «Мегаполис»: свидетельство ОГРН (проверено по базе ФНС – действует), свидетельство ИНН (соответствует), устав (наличие права оптовой торговли), выписка из ЕГРЮЛ (не старше 30 дней), сертификаты соответствия на аксессуары (действительны). Все документы оформлены правильно, поставщик признан добросовестным.

Затем я приняла участие в договорной работе с поставщиком – заполнила и оформила договор поставки и спецификацию. Полные тексты приведены в Приложениях Б и В.

В договоре я отразила:

- а) предмет договора (поставка аксессуаров для мобильных устройств – чехлов, защитных стёкол, кабелей);
- б) цену и порядок расчётов (цена указывается в спецификации, оплата производится безналичным перечислением в течение 14 календарных дней после поставки, то есть отсрочка платежа);
- в) сроки и порядок поставки (в течение 2 рабочих дней после получения заявки от покупателя, доставка осуществляется силами поставщика до склада покупателя, стоимость доставки включена в цену товара);
- г) приёмку товара по количеству и качеству (в соответствии с Инструкциями П-6 и П-7, при выявлении недостачи или брака покупатель составляет акт в течение 3 рабочих дней и направляет претензию поставщику);
- д) ответственность сторон (за просрочку поставки поставщик уплачивает неустойку 0,1% от стоимости непоставленного товара за каждый день просрочки, за просрочку оплаты покупатель уплачивает пеню 0,05% от суммы долга за каждый день просрочки);
- е) срок действия договора (с 04.06.2026 по 31.12.2026);
- ж) реквизиты и подписи сторон (ИНН, КПП, юридические адреса, расчётные счета, БИК).

После заполнения я проверила все пункты договора на наличие ошибок, согласовала с руководителем практики и передала на подпись поставщику.

5 Приёмка товаров по количеству и качеству, хранение и подготовка к продаже

На шестой и седьмой дни практики, 06 и 08 июня 2026 года, я приняла участие в приёмке товаров по количеству согласно сопроводительной документации и в приёмке товаров по качеству согласно нормативной документации, а также изучила порядок хранения товаров в складском помещении и торговом зале, осуществила подготовку к продаже и подачу товаров в торговый зал.

5.1 Приёмка товаров по количеству (06 июня 2026 года)

Я приняла участие в приёмке партии аксессуаров от ООО «Мегаполис» (чехлы, защитные стёкла, кабели). Мной была проверена целостность упаковки (коробки не повреждены, заводские пломбы не нарушены), пересчитано количество мест (3 коробки), вскрыты коробки, произведён поштучный пересчёт товаров (чехол-бампер для iPhone 15 Pro – 30 штук, защитное стекло для iPhone 15 Pro – 40 штук, кабель USB-C To C 1м, 60W – 30 штук), произведена сверка фактического наличия с данными товарно-транспортной накладной (форма ТОРГ-12). Расхождений не выявлено, товар принят на ответственное хранение.

Таблица 3 – Результаты приёмки товаров по количеству

Наименование товара	По накладной	Фактически	Отклонение
Чехол-бампер для iPhone 15 Pro	30	30	0
Защитное стекло для iPhone 15 Pro	40	40	0
Кабель USB-C to C 1м, 60W	30	30	0

5.2 Приёмка товаров по качеству (08 июня 2026 года)

Я проверила качество товаров согласно нормативной документации: осмотрела каждый товар на наличие внешних дефектов (чехлы – без трещин, зазубрин, соответствие модели телефона; защитные стёкла – без сколов и царапин, в заводской упаковке; кабели – без перегибов, разъёмы не повреждены, заводская упаковка целая), проверила комплектацию (наличие инструкций, гарантийных талонов), проверила соответствие маркировки требованиям законодательства (наименование товара, производитель, штрих-код). Брака не обнаружено, товар признан качественным и пригодным к продаже.

5.3 Порядок хранения товаров в складском помещении и торговом зале

Я изучила порядок хранения товаров в складском помещении (подсобка): товары размещены на металлических стеллажах, лёгкие товары (защитные стёкла) расположены на верхних полках, тяжёлые коробки с чехлами и кабелями – на средних и нижних полках, соблюдается температурный режим (18-25°C), влажность не более 60%, исключено попадание прямых солнечных лучей, товары размещены с учётом товарного соседства (нет резких запахов, химии рядом).

В торговом зале: демонстрационные образцы смартфонов расположены на сигнализациях (спираль-трос), товары в заводских коробках – на витринах с блокираторами от кражи (противоуголовые датчики), все товары имеют ценники с QR-кодом для проверки остатков.

5.4 Подготовка к продаже и подача товаров в торговый зал

Я осуществила подготовку к продаже: распаковала транспортные коробки, сняла заводские плёнки с упаковок, проверила каждый товар на отсутствие заводского брака, распечатала на принтере ценники (название товара, цена, штрих-код), наклеила ценники на товары с помощью прозрачного скотча, сгруппировала товары по категориям (чехлы – по моделям телефонов, защитные стёкла – отдельно по размерам, кабели – по длине и типу разъёма).

Затем я подала товары в торговый зал: разместила чехлы на стеллаже рядом с демонстрационными образцами соответствующих телефонов, выложила защитные стёкла на отдельной витрине на уровне глаз, кабели развесила на крючках по длине, после выкладки протёрла витрины и проверила наличие всех ценников.

6 Мерчандайзинг и выкладка товаров

В восьмой день практики, 09 июня 2026 года, я изучила основные правила мерчандайзинга в ПАО «МТС» и приняла участие в выкладке товаров.

Основные правила мерчандайзинга:

- а) «Золотая полка» – наиболее маржинальные товары и новинки размещаются на уровне глаз покупателя (140-160 см от пола), потому что именно эту зону покупатель видит в первую очередь;
- б) фейсинг – каждый товар представлен одним лицевым блоком (минимальная доля полки), то есть нельзя выкладывать один товар в несколько рядов, если на это нет специальной планограммы;
- в) группировка по брендам – все товары одной марки (Apple, Samsung, Xiaomi) располагаются компактно, одной группой, чтобы покупатель легко находил привычную марку;
- г) товарное соседство – аксессуары (чехлы, защитные стёкла, кабели) размещаются рядом с соответствующими моделями телефонов (например, чехлы для iPhone рядом с витриной iPhone), чтобы стимулировать импульсную покупку;
- д) демо-образцы – все демонстрационные смартфоны должны быть включены, заряжены, без отпечатков пальцев и царапин, с работающим сенсором, чтобы покупатель мог оценить устройство в действии;
- е) ценники – чёткие, читаемые, расположены строго под товаром, с указанием цены, условий рассрочки и кредита, а также штрих-кода для проверки остатков на кассе.

Я участвовала в:

- а) ротации товаров, то есть в перемещении товаров с одной полки на другую в зависимости от их актуальности и срока поступления;
- б) переместила устаревшие модели (Samsung Galaxy A25, которые уже не являются новинками) на нижние полки (уровень колен, менее просматриваемая зона);
- в) а новые флагманы (iPhone 17 Pro, Samsung Galaxy S26) разместила в центральную витрину на уровне глаз (самое просматриваемое место в зале);
- г) аксессуары (чехлы, защитные стёкла) я разместила рядом с соответствующими телефонами на соседних полках и крючках;
- д) кабели развесила по длине (0,5 м, 1 м, 2 м) на специальных держателях.

После выкладки я протёрла витрины от пыли и отпечатков пальцев, проверила, что все демо-образцы включены и заряжены, а также сверила наличие ценников под каждым товаром. По итогу выкладка была признана соответствующей стандартам компании.

7 Дополнительные услуги потребителям

На девятый день практики, 10 июня 2026 года, я изучила и оказывала дополнительные услуги потребителям в салоне ПАО «МТС». Мне было задано ознакомиться с дополнительными услугами, которые предлагаются покупателям помимо основной продажи смартфонов и аксессуаров, и привести примеры популярных дополнительных услуг. Моя задача состояла в том, чтобы изучить каждую услугу, понять её содержание и условия предоставления, а затем применить полученные знания на практике при консультировании клиентов.

Я использовала внутренние обучающие материалы салона (памятки для продавцов), информацию из CRM-системы «МТС Бизнес» и консультации с руководителем практики Тупицыной А.П. В результате я выделила пять наиболее популярных дополнительных услуг, которые чаще всего покупают клиенты вместе со смартфонами или после их покупки.

Таблица 4 – Примеры популярных дополнительных услуг в ПАО «МТС»

№	Наименование услуги	Описание
1	Страхование телефона («МТС Защита»)	Защита от поломок, кражи, повреждения экрана на 1 год
2	Настройка устройства	Перенос данных со старого телефона, установка приложений, настройка iCloud/Google
3	Подписка «МТС Premium»	Пакет интернета, доступ к онлайн-кинотеатру «KION», музыка без рекламы в сервисе «МТС Музыка», книги и аудиокниги в сервисе «Строки», кешбэк и защита от спама
4	Trade-in	Обмен старого телефона на новый с доплатой (оценка состояния, зачёт стоимости)
5	Продление гарантии	Дополнительный год заводской гарантии

Я проконсультировала двух клиентов по услуге Trade-in: объяснила, что это обмен старого телефона на новый с доплатой, разница в цене засчитывается в стоимость нового устройства; проверила комплектацию старых телефонов (наличие зарядного устройства, коробки, чека), проверила внешнее состояние (царапины, сколы, работоспособность кнопок и экрана), объяснила условия оценки (телефон не старше 3 лет, без механических повреждений, только оригинальные детали, аккумулятор держит заряд не менее 70%), назвала предварительную сумму оценки (около 5000-7000 рублей за старый телефон в хорошем состоянии).

Также я подключила одному клиенту подписку «МТС Premium» через CRM-систему: выбрала тариф, подтвердила согласие клиента, отправила SMS с подтверждением, объяснила клиенту, какие сервисы становятся доступны (KION, МТС Музыка, Строки).

Ещё одному клиенту я помогла оформить страхование «МТС Защита» на новый смартфон: объяснила, что страховка покрывает разбитый экран, попадание воды, поломку и кражу, назвала стоимость страховки (около 10% от стоимости телефона), оформила страховой полис в электронном виде и отправила клиенту на почту.

По итогу дня все клиенты остались довольны консультацией, одна страховая услуга и одна подписка были успешно подключены, что положительно повлияло на дополнительные доходы салона.

8 Цифровые инструменты продаж

На десятый-двенадцатый дни практики, 11-13 июня 2026 года, я изучила оборудование и системы продажи товаров с применением цифровых инструментов (онлайн-касс, электронных платформ, интернет-ресурсов, безналичных платежей). Мне было задано изучить, какие именно цифровые инструменты используются в салоне ПАО «МТС» для продажи товаров, как они работают и как правильно ими пользоваться. Моя задача состояла в том, чтобы освоить работу с онлайн-кассой, терминалом безналичной оплаты, программами 1С и CRM, а также научиться использовать интернет-ресурсы для сравнения цен и систему быстрых платежей.

Я использовала практическую работу на кассе и терминале, изучала инструкции к программам, наблюдала за работой старших продавцов и консультировалась с руководителем практики Тупицыной А.П. В результате я выделила семь основных цифровых инструментов, которые ежедневно используются в салоне.

Таблица 5 – Цифровые инструменты продаж в ПАО «МТС»

№	Инструмент	Назначение
1	Онлайн-кассы АТОЛ 30Ф и 90Ф	Фискализация чеков, передача данных в ФНС в реальном времени
2	Терминал PAX A920	Безналичная оплата (карты, смартфоны, часы, СБП)
3	Программа «1С: Розница»	Учёт движения товаров, приход, списание, инвентаризация, пробитие чеков
4	CRM «МТС Бизнес»	Работа с абонентами: история платежей, смена тарифа, подключение услуг
5	Интернет-ресурсы	Сравнение цен на сайте МТС с конкурентами (e-catalogue, market.yandex.ru)
6	Система быстрых платежей (СБП)	Оплата по QR-коду (комиссия ниже эквайринга)
7	Мобильное приложение «МТС»	Онлайн-заказ товаров, самовывоз, бонусы

Я изучила устройство онлайн-кассы АТОЛ 30Ф (клавиатура, фискальный накопитель, чековая лента, дисплей), научилась делать нулевой чек для проверки связи с ОФД, пробивать товарные позиции (сканирование штрих-кода сканером Honeywell или ручной ввод), принимать наличные и выдавать сдачу, печатать чек, закрывать смену и сдавать выручку; научилась вводить сумму на терминале PAX A920, прикладывать карту или смартфон к считывателю NFC; дожидаться одобрения операции, распечатывать чек, а также принимать оплату через

СБП (клиент сканирует QR-код и подтверждает оплату в приложении банка, комиссия ниже); изучила интерфейс «1С: Розница», научилась искать товары по названию или штрих-коду, проверять остатки на складе, добавлять товары в чек, применять скидки, оформлять возврат, формировать отчёт о продажах за смену, участвовала в приёме товара (оформление приходной накладной); научилась находить абонента в CRM «МТС Бизнес» по номеру телефона, просматривать историю платежей и подключённых услуг, менять тариф, подключать доп.услуги (например, «МТС Premium»), блокировать SIM-карту, оформлять смену собственника номера, фиксировать обращения клиентов; научилась сравнивать цены на сайте МТС, сайтах конкурентов (Билайн, МегаФон, DNS, М.Видео) и маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс. Маркет) для подтверждения конкурентной цены клиенту; изучила мобильное приложение «МТС» (онлайн-заказ с самовывозом, бонусы Cashback, подключение услуг); самостоятельно произвела 3 расчётно-кассовые операции (продажа защитного стекла за 390 руб., чехла за 450 руб., кабеля за 350 руб.) с использованием онлайн-кассы АТОЛ 30Ф и терминала PAX A920 (сканирование штрих-кодов, приём оплаты картой, печать и выдача чека, закрытие смены); сравнила цену на iPhone 17 Pro в салоне МТС с Яндекс. Маркетом – разница 500 рублей, но клиент выбрал покупку у нас из-за рассрочки, все операции проведены без ошибок. Я сделала вывод, что цифровые инструменты ускоряют продажу, повышают прозрачность учёта товаров и удобство для покупателей.

Заключение

За 72 часа производственной практики (с 01 июня по 13 июня 2026 года) я полностью выполнила все виды работ, предусмотренные индивидуальным заданием.

Я выполнила следующие виды работ: охарактеризовала деятельность предприятия ПАО «МТС», прошла все инструктажи (по охране труда, электробезопасности, пожарной безопасности, технике безопасности при работе с оборудованием), изучила правила внутреннего распорядка; изучила организацию рабочего места продавца-консультанта, подготовку к работе оборудования с указанием названий и марок (HP EliteDesk 800 G6, Acer KA272, АТОЛ 30Ф, PAX A920, Honeywell Voyager 1202g, АТОЛ 60Ф, АТОЛ FPrint-02); рассмотрела базу поставщиков (Эппл Рус, Самсунг, Мегаполис и др.) и их конкурентов (Билайн, МегаФон, Tele2, DNS); составила коммерческое предложение (сопроводительное письмо) для установления хозяйственных связей; осуществила проверку документации для заключения договора поставки (ОГРН, ИНН, устав, выписка из ЕГРЮЛ, сертификаты); приняла участие в договорной работе: заполнила и оформила договор поставки и спецификацию; приняла участие в приёмке товаров по количеству (сверка с ТОРГ-12) и по качеству (проверка брака, целостности упаковки); изучила порядок хранения товаров в складском помещении и торговом зале, осуществила подготовку к продаже и подачу товаров на витрину; указала основные правила мерчандайзинга и особенности выкладки товаров в ПАО «МТС», провела ротацию товаров; оказала дополнительные услуги потребителям (страхование «МТС Защита», настройка устройств, Trade-in, подписка «МТС Premium»); изучила оборудование и системы продажи с применением цифровых инструментов (онлайн-кассы АТОЛ, терминал PAX A920, 1С: Розница, CRM «МТС Бизнес», интернет-ресурсы, СБП).

Все полученные навыки пригодятся мне в дальнейшем обучении и в профессиональной деятельности. Нарушений трудовой дисциплины и техники безопасности не допущено.

Список использованных источников

- а) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023). – Москва: Юрайт, 2024. – 312 с. (Глава 30 «Купля-продажа», ст. 506–524).
- б) Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ (ред. от 29.12.2022). – Москва: Норма, 2023. – 48 с.
- в) Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи: постановление Правительства РФ от 31.12.2020 № 2463 (ред. от 06.10.2021). – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 64 с.
- г) СК-СТО-ТР-04-1.005-2015. Требования к оформлению текстовой части выпускных квалификационных работ, курсовых работ, отчётов по практикам. – Введ. 29.01.2015. – Владивосток: ВГУЭС, 2015. – 46 с.
- д) Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент: учебник для СПО / В.С. Паршина, Н.И. Сорокина, Е.А. Козлова; под ред. В.С. Паршиной. – 4-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 412 с.
- е) Официальный сайт ПАО «МТС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mts.ru> (дата обращения: 10.06.2026).

Приложение А

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Публичное акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы» (ПАО «МТС»)

Салон связи по адресу: г. Владивосток, Партизанский проспект, д. 26

Тел.: 8 (800) 250-08-90, e-mail: telecomnews@mts.ru

ИНН 7740000076, КПП 254343002

Исх. № 12 от 03.06.2026

Директору ООО «ГаджетСтиль»

г. Владивосток, ул. Светланская, д. 45

Уважаемый руководитель!

ПАО «МТС» (Публичное акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы») в лице салона связи, расположенного по адресу: г. Владивосток, Партизанский проспект, д. 26, заинтересовано в расширении ассортимента реализуемых аксессуаров для мобильных устройств. В связи с этим просим Вас направить в наш адрес коммерческое предложение на поставку следующих товаров:

№	Наименование товара	Артикул	Ед. изм.	Кол-во
1	Чехол-бампер для iPhone 15 Pro (силикон, чёрный)	CH-IP15P-BL	шт.	30
2	Защитное стекло для iPhone 15 Pro (3D, полное покрытие)	GL-IP15P-3D	шт.	40
3	Кабель USB-C to C 1м, быстрая зарядка 60W	CC-60W-1M	шт.	30

Также просим указать в коммерческом предложении: цену за единицу каждого товара (с указанием НДС или без НДС); условия оплаты (предоплата либо отсрочка платежа); минимальный объём партии для отгрузки; сроки поставки товара (в рабочих днях с момента получения заявки); наличие сертификатов соответствия и иной разрешительной документации на поставляемые товары.

Ответ просим направить в срок до 07 июня 2026 года на электронный адрес: telecomnews@mts.ru.

С уважением,

Студентка Ларина И.В.

(по поручению администрации салона связи ПАО «МТС»)

Приложение Б

ДОГОВОР ПОСТАВКИ № 45/МТС/2026

г. Владивосток

«04» июня 2026 г.

Публичное акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы» (ПАО «МТС») в лице руководителя практики Тупицыной Анастасии Павловны, действующей на основании доверенности № 45/26 от 01.06.2026, именуемое в дальнейшем «Покупатель», с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «Мегаполис» (ООО «Мегаполис») в лице генерального директора Смирнова Дмитрия Алексеевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Поставщик», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Поставщик обязуется поставлять, а Покупатель – принимать и оплачивать аксессуары для мобильных устройств в ассортименте, количестве и по ценам, указанным в спецификациях, которые являются неотъемлемой частью настоящего договора.

2. ЦЕНА И ПОРЯДОК РАСЧЁТОВ

2.1. Цена на товар устанавливается в спецификации и фиксируется на момент подписания спецификации.

2.2. Оплата производится безналичным перечислением денежных средств на расчётный счёт Поставщика в течение 14 (четырнадцати) календарных дней после поставки товара (отсрочка платежа).

2.3. Датой оплаты считается дата поступления денежных средств на расчётный счёт Поставщика.

3. СРОКИ И ПОРЯДОК ПОСТАВКИ

3.1. Поставка товара осуществляется партиями на основании заявки Покупателя.

3.2. Срок поставки – в течение 2 (двух) рабочих дней после получения заявки от Покупателя.

3.3. Доставка товара производится силами Поставщика до склада Покупателя по адресу: г. Владивосток, Партизанский проспект, д. 26. Стоимость доставки включена в цену товара.

4. ПРИЁМКА ТОВАРА

4.1. Приёмка товара по количеству и качеству производится в соответствии с Инструкциями П-6 и П-7.

4.2. В случае выявления недостатка или брака Покупатель составляет акт в течение 3 (трёх) рабочих дней и направляет претензию Поставщику.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

5.1. За просрочку поставки товара Поставщик уплачивает Покупателю неустойку в размере 0,1% от стоимости непоставленного товара за каждый день просрочки.

5.2. За просрочку оплаты товара Покупатель уплачивает Поставщику пеню в размере 0,05% от суммы долга за каждый день просрочки.

6. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

6.1. Договор вступает в силу с 04 июня 2026 года и действует до 31 декабря 2026 года.

7. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Поставщик

ООО «Мегаполис»

ИНН: 2536123456

КПП: 253601001

Юридический адрес: г. Владивосток, ул.

Бородинская, д. 18

р/с: 40702810500000012345

БИК: 044525225

Подпись:

_____/ Смирнов Д.А. /
М.П.

Покупатель

ПАО «МТС» (Публичное акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»)

ИНН: 7740000076

КПП: 254343002

Юридический адрес: г. Владивосток, Партизанский проспект, д. 26

р/с: 40602810200000067890

БИК: 044525745

Подпись:

_____/ Тупицына А.П. /
М.П.

Приложение В

СПЕЦИФИКАЦИЯ № 1

к договору поставки № 45/МТС/2026 от 04.06.2026 г.

г. Владивосток

«04» июня 2026 г.

1. Перечень поставляемых товаров

№	Наименование товара	Артикул	Ед. изм.	Кол-во	Цена за ед. (руб.)	Сумма (руб.)
1	Чехол-бампер для iPhone 15 Pro (силикон, чёрный)	CH-IP15P-BL	шт.	30	450,00	13 500,00
2	Защитное стекло для iPhone 15 Pro (3D, полное покрытие)	GL-IP15P-3D	шт.	40	390,00	15 600,00
3	Кабель USB-C to C 1м, быстрая зарядка 60W	CC-60W-1M	шт.	30	350,00	10 500,00
Итого						39 600,00

Итого по спецификации: 39 600 (тридцать девять тысяч шестьсот) рублей 00 копеек, без НДС (Поставщик применяет упрощённую систему налогообложения).

2. Условия поставки

2.1. Срок поставки: не позднее 2 (двух) рабочих дней с момента получения заявки от Покупателя.

2.2. Способ доставки: доставка осуществляется силами Поставщика до склада Покупателя по адресу: г. Владивосток, Партизанский проспект, д. 26. Стоимость доставки включена в цену товара.

2.3. Упаковка: товар поставляется в заводской упаковке, обеспечивающей его сохранность при транспортировке и хранении.

2.4. Приёмка товара осуществляется в соответствии с Инструкциями П-6 и П-7.

2.5. Гарантийный срок: 30 (тридцать) календарных дней с даты передачи товара Покупателю. При выявлении заводского брака Поставщик обязуется произвести замену товара в течение 5 (пяти) рабочих дней.

3. Реквизиты и подписи сторон**Поставщик**

ООО «Мегаполис»

ИНН: 2536123456

КПП: 253601001

Юридический адрес: г. Владивосток, ул.

Бородинская, д. 18

р/с: 40702810500000012345

БИК: 044525225

Подпись:

_____/ Смирнов Д.А. /

М.П.

Покупатель

ПАО «МТС» (Публичное акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»)

ИНН: 7740000076

КПП: 254343002

Юридический адрес: г. Владивосток, Пар-

тизанский проспект, д. 26

р/с: 40602810200000067890

БИК: 044525745

Подпись:

_____/ Тупицына А.П. /

М.П.

Спецификация составлена в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из сторон, и является неотъемлемой частью договора поставки № 45/МТС/2026 от 04.06.2026 г.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет»
Колледж сервиса и дизайна

СОГЛАСОВАНО

Председатель ЦМК

«» /Э.А.Береговенко/
2026г

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УПР

«» /О.В.Дубровина/
2026г

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Студентка Ларина Ирина Владимировна
обучающаяся на 1 курсе, по специальности 38.02.08 Торговое дело. Коммерция
по ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
в объеме 72 часов
в период с «01» июня 2026г. по «13» июня 2026 г.
в организации ПАО "МТС" г. Владивосток. Партизанский пр-кт, 26

Виды и объем работ в период производственной практики:

№ п/п	Виды работ	Кол- во часо в
	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	72
1	Охарактеризовать деятельность предприятия, ознакомиться с инструктажами по охране труда, электро- и пожарной безопасности на предприятии, техникой безопасности при работе с оборудованием и инвентарём. Рассмотреть правила внутреннего распорядка в процессе прохождения производственной практики. Изучить организацию рабочего места и подготовку к работе оборудования с указанием названия и марки	6
2	Рассмотреть базу поставщиков и ознакомиться с конкретными поставщиками и их конкурентами	6
3	Составление и оформление закупочной документации. Принять участие в составлении коммерческого предложения (сопроводительного письма) для установления хозяйственных связей	6
4	Осуществить проверку необходимой документации для заключения договора поставки товаров. Работа с базой поставщиков и потенциальными партнёрами данного предприятия	12
5	Принять участие в договорной работе с поставщиками предприятия на поставку товаров (заполнение и оформление договора, спецификации)	6
6	Принять участие в приёмке товаров по количеству, согласно сопроводительной документации	6
7	Принять участие в приёмке товаров по качеству, согласно нормативной документации и порядок хранения товаров в складском помещении и торговом зале, подготовка к продаже и подача товаров в торговый зал	12
8	Указать основные правила мерчандайзинга и особенности при выкладке товаров на данном предприятии	6
9	Оказание дополнительных услуг потребителям (примеры популярных доп. услуг)	6
10	Изучить оборудование и системы продажи товаров с применением цифровых инструментов (онлайн-касс, электронных платформ, интернет ресурсов, безналичных платежей)	12
По окончании практики студент оформляет и предоставляет руководителю практики следующую документацию: Дневник о прохождении производственной практики Отчет о прохождении производственной практики Аттестационный лист, характеристика, анкета оформляются руководителем практики от предприятия/организации, подписывается и заверяется печатью.		

Дата выдачи задания «30» мая 2026 г.

Срок сдачи отчета по практике «13» июня 2026 г.

Руководитель практики от ОУ _____ /О.В.Мясникова./

Руководитель практики от ОУ  /О.В.Мясникова./

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Студентка Ларина Ирина Владимировна
обучающаяся на 1 курсе, группа СпТД-25-КМ-1 по специальности 38.02.08 Торговое дело. Коммерция.
успешно прошла производственную практику (по профилю специальности)
по ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
в объеме 72 часов в период с «01» июня 2026 г. по «13» июня 2026 г.
в организации ПАО "МТС" г. Владивосток. Партизанский пр-кт, 26

Виды и качество выполнения работ в период прохождения производственной практики

Код и формулировка формируемых профессиональных компетенций	Виды и объем работ, выполненных обучающимся во время практики в рамках овладения компетенциями	Качество выполнения работ (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно)
ПК1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Поиск открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции и мониторинг поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок.	5 (отм.)
ПК1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	Поиск потенциальных партнёров для заключения договоров на поставку товаров. Выявление базы поставщиков и конкретных поставщиками и их конкурентов для установления хозяйственных связей.	5 (отм.)
ПК1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	Осуществление процесса формирования заказов поставщикам, формирование планов-графиков закупок на предприятии. Участие в составлении коммерческого предложения, письма-запроса на поставку товаров в электронной форме.	5 (отм.)
ПК1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	Осуществление проверки необходимой документации для заключения договора поставки товаров. Участие в оформлении договора и его спецификации. Работа с базой поставщиков и потенциальными партнёрами данного предприятия.	5 (отм.)
ПК1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	Анализирование рисков договорной работы, соблюдение мер при их нарушении, порядок оформления претензий при нарушении договорных обязательств.	5 (отм.)
ПК1.6 Организовывать выполнение технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Осуществление приёмки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных и нормативных документов, подготовки товаров к продаже, выкладке (мерчандайзинг) товаров, с применением цифровых технологий.	5 (отм.)

Заключение об уровне освоения обучающимися профессиональных компетенций:

освоены на базовом уровне

Дата «13» июня 2026 г.

Оценка за практику

Руководитель практики от предприятия



[Signature]
подпись

Мурицкина А.П.
Ф.И.О.

ХАРАКТЕРИСТИКА

о прохождении производственной практики (по профилю специальности)

Студент(ка) Марина Ирина Владимировна 1, СпТД-25 КМ-1
(ФИО студента) № курса/группы
проходил(а) практику с 01 июня 2026г. по 13 июня 2026г.
на ПАО «МТС»

название предприятия
в подразделении торговый зал салона связи
название подразделения

За период прохождения практики студент(ка) посетил(а) 12 дней, из них по уважительной причине отсутствовал(а) 0 дней, пропуски без уважительной причины составили 0 дней.

Студент(ка) соблюдал/не соблюдал трудовую дисциплину и /или правила техники безопасности.

Отмечены нарушения трудовой дисциплины и /или правил техники безопасности:
не выявлены

Студент(ка) не справился(ась) со следующими видами работ: нет

За время прохождения практики Марина Ирина показал(а), что
Фамилию Имя практиканта

умеет/не умеет планировать и организовывать собственную деятельность, способен/не способен налаживать взаимоотношения с другими сотрудниками, имеет/не имеет хороший уровень культуры поведения, умеет/не умеет работать в команде, высокая/низкая степень сформированности умений в профессиональной деятельности.

В отношении выполнения трудовых заданий проявил(а) себя аккуратно, самостоятельно, без ошибок и в срок.

За время производственной практики (по профилю специальности) студент (ка) показал(а) готовность к самостоятельной профессиональной деятельности по специальности 38.02.08 Торговое дело. Коммерция

Результат практики: отлично

Руководитель практики от предприятия Муницкина А.П.
(подпись) /ФИО/



июня 20 26 года