

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Владивостокский государственный университет»

Академический колледж

ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

по профессиональному модулю

ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности

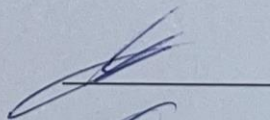
ПМ. 02 Организация и осуществление предпринимательской
деятельности в сфере торговли

программы подготовки специалистов среднего звена

38.02.08 «Торговое дело. Коммерция»

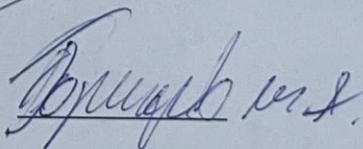
период с «4» июня 2026 г. по «1» июля 2026 г.

Студент группы
СОп-ТД-24-КМ1



И.А. Люлькин

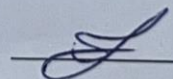
Руководитель практики
от предприятия



М.А. Горбунов

Отчет защищен:
с оценкой отлично
Отчет защищен:
с оценкой отлично

Руководитель
практики от ОО
Руководитель
практики от ОО



И.А. Гирюк



С.К. Худякова

Владивосток 2026

Содержание

Введение	3
1 Общая характеристика предприятия	4
2 Анализ ассортиментной политики торговой организации	6
3 Организация хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	9
4 Обеспечение товародвижения в складах и магазинах	12
5 Анализ экономической деятельности предприятия	14
6 Анализ ценообразования торгового предприятия	16
7 Изучение маркетинговой деятельности предприятия	20
Заключение	23
Список использованных источников	25

Введение

Целью производственной практики по профессиональным модулям ПМ 01 «Организация и осуществление торговой деятельности» и ПМ 02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» является закрепление и углубление теоретических знаний, полученных в процессе обучения, формирование практических умений и навыков для самостоятельной работы в сфере торговли, а также сбор, обобщение и систематизация материалов для написания отчёта.

Задачами практики являются:

- проведение инструктажа по технике безопасности и охране труда;
- изучение общей характеристики предприятия (история, учредительные документы, сфера деятельности, ресурсы, рынок, конкуренты, маркетинговая среда);
- анализ ассортиментной политики торговой организации (характеристика, структура, показатели, факторы влияния);
- организация хозяйственных связей с поставщиками и потребителями (база данных, рейтинговая оценка, приёмка товаров, нормативные документы, акты о несоответствии);
- обеспечение товародвижения в складах и магазинах (оформление на склад, технологический процесс, условия хранения, размещение товаров);
- составление и оформление закупочной документации, проверка, организационно-техническое обеспечение закупочных комиссий, оценка результатов;
- анализ экономической деятельности предприятия (контроль, инвентаризация, экономические показатели, заработная плата, налоги, денежные расчёты);
- анализ ценообразования (порядок, цели, методы, расчёт цены, скидки/надбавки);
- изучение маркетинговой деятельности (спрос, конкурентоспособность, акции, сбыт, маркетинговые мероприятия);
- подготовка и оформление отчёта о практике.

Производственная практика проходила в период с 04 июня 2026 г. по 01 июля 2026 г. ИП Акишин А.В., находящемся по адресу: Приморский край, г. Владивосток., ул. Толстого, д. 50.

1 Ознакомление с деятельностью организации

Индивидуальный предприниматель Акишин Александр Владимирович (далее – ИП Акишин А.В.) осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица с 17 сентября 2024 года (дата регистрации согласно выписке из ЕГРИП).

Основной вид деятельности – торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах.

Полные реквизиты предприятия:

ОГРНИП: 324253600084321;

ИНН:253613437064;

ОКПО:2035722276

Основной ОКВЭД: 47.29;

Форма собственности – индивидуальный предприниматель.

Юридический адрес предприятия: Приморский край, г. Владивосток., ул. Толстого, д. 50.

Штат сотрудников предприятия составляет 4 человека: руководитель (индивидуальный предприниматель), администратор торговой точки, продавец-консультант и кладовщик. Организация применяет упрощённую систему налогообложения.

В соответствии с выпиской из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) основным видом деятельности является:

47.29 – Торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах.

Основной деятельностью предприятия является реализация продовольственных товаров населению. Предприятие осуществляет закупку продукции у поставщиков, приёмку товара, хранение, выкладку и последующую реализацию конечным потребителям.

В период прохождения практики было проведено ознакомление с Правилами внутреннего трудового распорядка ИП Акишина А.В. Режим работы торговой точки: ежедневно с 9:00 до 20:00. Для сотрудников установлен сменный график работы в соответствии с утверждённым расписанием.

Учредительные документы предприятия:

Свидетельство о постановке на учёт физического лица в налоговом органе;

Выписка из ЕГРИП;

Уведомление о применении упрощённой системы налогообложения;

Договоры поставки товаров;

Приказы руководителя по основной деятельности.

Для ведения товарного учёта на предприятии используется программный комплекс «1С:Предприятие». Данная программа позволяет вести учёт поступления товаров, контролировать остатки продукции, формировать отчётность и оформлять необходимые документы.

Рабочее место продавца-консультанта оборудовано персональным компьютером с установленной программой «1С:Предприятие», кассовым аппаратом, сканером штрихкодов и торговым оборудованием. Доступ к рабочему месту имеют только уполномоченные сотрудники организации.

Во время прохождения практики мной выполнялись обязанности продавца-консультанта. В мои функции входило консультирование покупателей по ассортименту товаров, помощь при выборе продукции, информирование клиентов о действующих акциях и специальных предложениях, а также поддержание порядка в торговом зале.

Кроме того, я принимал участие в приёмке товаров от поставщиков. При приёмке осуществлялась проверка количества и качества поступившей продукции, сверка данных товарных накладных с фактическим наличием товара, контроль сроков годности и целостности упаковки. После завершения проверки сведения о поступлении товаров вносились в программу «1С:Предприятие».

Перед началом практики был проведён вводный инструктаж по охране труда и технике безопасности. Основные требования включали соблюдение правил пожарной безопасности, безопасную эксплуатацию электрооборудования, соблюдение санитарных норм и правил организации рабочего места.

Таким образом, в ходе прохождения учебной практики было проведено ознакомление с деятельностью ИП Акишина А.В., организацией торгового процесса, системой товарного учёта и обязанностями продавца-консультанта. Получены практические навыки работы с покупателями, ведения учёта товаров в программе «1С:Предприятие» и осуществления приёмки продукции от поставщиков

2 Анализ ассортиментной политики торговой организации

Ассортимент магазина «ИП Акишин А.В.» включает спортивное питание и сопутствующие товары, сгруппированные по происхождению брендов:

- продукция американских брендов (Optimum Nutrition, BSN, MuscleTech, Dymatize, Rule 1) – 30 % ассортимента;
- продукция европейских брендов (Scitec Nutrition, Olimp, Nutrend, BioTechUSA, Weider) – 25 % ассортимента;
- продукция российских брендов (R-Line, Genetic Lab, Be First, Ironman, Geon, PureProtein) – 35 % ассортимента;
- продукция прочих международных брендов (MyProtein, NOW Foods, азиатские марки) – 10 % ассортимента.

Все товары проходят входной контроль (проверка целостности упаковки, сроков годности, наличия сертификатов), а при необходимости – выборочное тестирование на соответствие заявленному составу.

Таблица 1 – Структура ассортимента по ценовым сегментам

Ценовой сегмент	Диапазон цен за упаковку, руб.	Доля в ассортименте, %
Эконом	до 1 000	20
Средний	1 000 – 2 500	45
Бизнес	2 500 – 5 000	25
Премиум	свыше 5 000	10

Наибольшую долю (45 %) занимает средний ценовой сегмент, что соответствует платёжеспособности основной целевой аудитории (посетители фитнес-клубов, люди среднего достатка). Премиальный сегмент представлен ограниченно (8–10 позиций в наличии) из-за низкой оборачиваемости и высоких рисков затоваривания дорогостоящим импортом.

Широта ассортимента – количество товарных групп по происхождению бренда. Фактическая широта (Шф) – 4 группы (американские, европейские, российские, прочие). Базовая широта (Шб) – 5 групп (дополнительно – специализированное веганское и растительное питание, которое в ассортименте практически не представлено). Коэффициент широты: $Kш = Шф / Шб = 4 / 5 = 0,80$ (80 %)

Таблица 2– Расчёт полноты ассортимента.

Товарная группа	Количество брендов в наличии (Пф)	Количество возможных брендов по классификатору	Коэффициент полноты (Кп)
Американские бренды	7	15	0,47
Европейские бренды	5	12	0,42
Российские бренды	9	20	0,45
Прочие международные бренды	3	10	0,30

Средний коэффициент полноты – 0,41 (41 %), что свидетельствует о необходимости расширения представленных брендов, особенно в группе «прочие международные», где упускается часть аудитории, ориентированная на продукцию MyProtein, растительные протеины и т.д.

Глубина ассортимента – количество модификаций внутри одного бренда (вкус, масса нетто). Например, для сывороточного протеина R-Line представлены 4 вкуса и 2 фасовки – всего 8 модификаций.

Коэффициент устойчивости (K_u) = количество брендов, постоянно имеющих в наличии (Уф) / общее количество представленных брендов (Пф) = $13 / 24 = 0,54$ (54 %). Это означает, что 54 % брендов присутствуют в торговом зале постоянно, остальные – завозятся периодически либо под заказ.

Факторы, влияющие на ассортиментную политику

Внутренние факторы:

- финансовые возможности предприятия (оборотные средства, выделяемые на закупку, ограничены – около 3 млн руб.);
- складские площади (торговое помещение 45 м² не позволяет хранить более 450 SKU одновременно без риска нарушения условий хранения);
- квалификация персонала (глубокое знание ассортимента американских и российских брендов, опыт подбора под тренировочные цели);
- стратегия предприятия (ориентация на ликвидные позиции с высокой маржинальностью и повторными продажами).

Внешние факторы:

- состояние рынка (высокая конкуренция, активное развитие онлайн-каналов продаж спортивного питания с демпингом);

- действия конкурентов (ценовое давление со стороны сети «СпортПит-Лэнд» и интернет-магазинов);
- изменения в законодательстве (ужесточение требований к маркировке БАД, обязательная регистрация в системе «Честный ЗНАК»);
- курсовая разница (значительная доля импорта делает закупочные цены чувствительными к колебаниям курса доллара и евро);
- сезонность (пик спроса на жиросжигатели и предтренировочные комплексы приходится на весну и осень, на протеины – на осенне-зимний период; летом наблюдается общее снижение деловой активности).
- Рыночные и конкурентные факторы (дополнение): Рост числа частных марок (СМТ) у сетевых ритейлеров – крупные игроки запускают собственные бренды протеина и гейнеров по цене на 30–40% ниже известных марок, перетягивая бюджетную аудиторию.
- Появление новых субститутов (заменителей) – выход на рынок готовых функциональных напитков и батончиков с высоким содержанием белка, которые покупают спонтанно, в ущерб классическим банкам порошка.
- Консолидация дистрибьюторов – укрупнение оптовых поставщиков приводит к унификации прайс-листов и давлению на несетевую розницу через эксклюзивные контракты с брендами.
- Потребительские предпочтения (психографика): Тренд на "чистые этикетки" (Clean Label) – растущий запрос на продукты без искусственных подсластителей, красителей и сои, что заставляет пересматривать матрицу в сторону премиальных органических линеек.
- Смещение спроса в сторону веганских и безлактозных позиций – увеличение числа покупателей с непереносимостью лактозы, требующих изолятов и растительного белка (горох, рис), которые раньше были нишевыми.
- Уровень лояльности и доверия к бренду – в высококонкурентной среде покупатели уходят от незнакомых марок, даже если они дешевле, из-за страха подделок или слабой эффективности (влияет на глубину ассортимента по неизвестным брендам).

3 Организация хозяйственных связей с поставщиками и потребителями

В процессе практики изучена база данных поставщиков магазина «Доча Маркет», которая включает 10 контрагентов. Информация о ключевых поставщиках систематизирована в таблице 3.

Таблица 3— Основные поставщики спортивного питания и сопутствующих товаров

№	Поставщик	Страна / город	Предлагаемые бренды/ продукция	Условия поставки
1	ООО «ФитОпт»	Россия, Владивосток	R-Line, Genetic Lab, Be First, аксессуары	EXW склад
2	ООО«СпортПит-Трейд»	Россия, Москва	OptimumNutrition,BSN, MuscleTech, Dymatize	DAP Владивосток
3	ИП Кузнецов Д.В.	Россия, Хабаровск	Scitec Nutrition, Olimp, BioTechUSA, Nutrend	CPT Владивосток
4	ООО «Азимут-Спорт»	Китай, Хуньчунь	MyProtein,NOW Foods,азиатские бренды	CPT Владивосток
5	ИП «Питание Плюс»	Россия, Владивосток	Ironman,Geon,PureProtein,батончики	EXW склад

В таблице 4 представлена рейтинговая оценка поставщиков по 10-балльной шкале.

Таблица 4— Рейтинговая оценка поставщиков

Поставщик	Цена	Надёжность	Скорость	Условия оплаты	Итоговый балл
ООО«СпортПит-Трейд»	9	10	8	10	9,3
ООО «ФитОпт»	10	8	7	8	8,5
ИП Кузнецов Д.В.	8	7	6	9	7,6
ООО «Азимут-Спорт»	7	8	6	7	7,0
ИП «Питание Плюс»	8	6	5	8	6,8

Лучшим поставщиком признано ООО «СпортПит-Трейд» (9,3 балла) благодаря высокому уровню надёжности и гибким условиям оплаты (отсрочка до 14 дней). ООО

«ФитОпт» имеет лучшие ценовые показатели, но уступает в скорости доставки (средний срок 10 дней против 5 у лидера) и требует 100% предоплаты.

В рамках практики принято участие в переговорах с поставщиком ООО «СпортПит-Трейд» (Москва) по вопросу тестовой поставки новой линейки сывороточного протеина Optimum Nutrition Gold Standard 100% Whey со вкусом «Клубника-банан», ранее отсутствовавшего в ассортименте. Достигнуты следующие договорённости:

30% предоплата, 70% – по прибытии товара на склад магазина; поставка на условиях ДАР Владивосток (склад «Доча Маркет»);

минимальная партия – 12 упаковок (коробка); предоставление полного комплекта документов (счёт-фактура, товарная накладная ТОРГ-12, сертификат соответствия, протокол испытаний);

срок поставки – 7 рабочих дней с момента оплаты.

Также проведена работа с российским поставщиком ООО «ФитОпт» по вопросу изменения графика поставок: переход с поставок 2 раза в месяц на еженедельную доставку наиболее ликвидных позиций (протеины R-Line и Genetic Lab, BCAA Be First). Это позволило сократить средний уровень товарного запаса на 15% и уменьшить риск дефицита.

В период практики произведена приёмка партии товара от поставщика ООО «СпортПит-Трейд» – протеин Optimum Nutrition Gold Standard 100% Whey, вкус «Двойной шоколад», 2,27 кг, в количестве 18 упаковок.

Процедура проводилась на складе магазина «ИП Акишин А.В.».

Этапы приёмки:

Сверка сопроводительных документов (ТОРГ-12, счёт-фактура) с фактическим наличием – количество упаковок совпадает (18 шт.).

Проверка целостности упаковки каждой единицы: осмотр банок на вмятины, трещины, повреждения защитной мембраны под крышкой. Обнаружено две банки с вмятинами на корпусе, у одной из них нарушена герметичность защитной мембраны (следы просыпания порошка).

Контроль сроков годности: дата изготовления 03.2026, годен до 03.2028 – в норме. Выборочная проверка веса нетто (вскрытие трёх банок) – весы показывают $2,27 \pm 0,02$ кг, допустимое отклонение.

Проверка соответствия вкуса (органолептически, дегустация сотрудником) – соответствует заявленному «Двойной шоколад».

По итогам приёмки составлен акт разногласий, в котором зафиксированы выявленные дефекты: 2 банки с механическими повреждениями, 1 из них – с нарушенной упаковкой.

Поставщик признал брак, предоставив скидку на следующую партию в размере 1,5% от суммы проблемного товара, а также обязался заменить повреждённую единицу за свой счёт при следующей поставке.

Изучены следующие нормативные и технологические документы, регламентирующие поставку и приёмку спортивного питания:

Гражданский кодекс РФ (гл. 30 «Купля-продажа»);

Федеральный закон № 2300-1 «О защите прав потребителей»; Федеральный закон № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов»;

ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции»; ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части её маркировки»;

Постановление Правительства РФ № 55 «Правила продажи отдельных видов товаров» (в части продовольственных товаров);

Инструкция о порядке приёмки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (утв. Постановлением Госарбитража № П-6);

Инструкция о порядке приёмки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утв. Постановлением Госарбитража № П-7);

Внутренние стандарты предприятия (инструкция по приёмке спортивного питания, версия 2.0 от 01.03.2026).

При приёмке партии протеина Optimum Nutrition составлен Акт о несоответствии № 3/06 от 22.06.2026. В акте зафиксированы: выявленные дефекты (две банки с механическими повреждениями, одна с нарушением герметичности);

количество дефектных единиц (2 штуки); решение сторон (замена бракованной единицы при ближайшей поставке, скидка 1,5% на следующую партию).

Акт подписан представителями «ИП Акишин А.В.» и ООО «СпортПит-Трейд» (менеджер Петрова И.С.).

4 Обеспечение товародвижения в складах и магазинах

При поступлении товаров спортивного питания на склад выполняется следующая процедура:

Проверка сопроводительных документов (товарная накладная ТОРГ-12, счёт-фактура, сертификаты соответствия, декларации о соответствии, протоколы испытаний). Визуальный осмотр каждой упаковки на целостность (отсутствие вмятин, трещин, нарушений защитной мембраны, следов просыпания порошка).

Сверка фактического количества, артикулов и вкусов с заказом.

Внесение данных в товароучётную систему («1С:Предприятие»):

номенклатура, количество, закупочная цена, розничная цена, срок годности, адресное место хранения.

Размещение товара на стеллажах с фиксацией адреса ячейки (сектор «А» – протеины, «Б» – аминокислоты, «В» – жиросжигатели, «Г» – аксессуары и т.д.).

При выявлении недостатков (бой, брак, некомплект, нарушение герметичности, истечение срока годности менее 6 месяцев до окончания) составляется акт о несоответствии в течение 24 часов с момента обнаружения.

В таблице 5 приведён учёт выявленных недостатков за период практики.

Таблица 5– Учёт недостатков при приёмке за июнь 2026 г.

Дата	Товар	Недостаток	Стоимость ущерба, руб.	Компенсация поставщиком
05.06	ПротеинOptimum NutritionGold Standard100% Whey,2,27кг	Вмятина на банке (потеря товарного вида)	800	Замена на целую единицу в следующей поставке
15.06	BCAAScitec Nutrition, 300 г	Отсутствие защитной мембраны под крышкой, недовес 15 г	1 200	Возврат1200 руб.на расчётный счёт

Товары хранятся в закрытом отапливаемом складском помещении площадью 15 м², оборудованном системой приточно-вытяжной вентиляции и гигрометром.

Склад подключён к охранной сигнализации и системе видеонаблюдения. Условия хранения: температура – от +15 °С до +25 °С (в соответствии с рекомендациями производителей);

относительная влажность – не более 65 % (исключено попадание прямых солнечных лучей); защита от света – банки и пакеты размещены в закрытых коробах или на стеллажах с непрозрачными задними стенками; расстояние между стеллажами – не менее 0,7 м для обеспечения циркуляции воздуха и свободного доступа;

хранение ключей от складского помещения и документов – в металлическом сейфе в кабинете заведующего;

соблюдение принципа FEFO (first expired, first out) – товары с более ранним сроком годности размещаются ближе к зоне выдачи. За период практики нарушений режима хранения не выявлено.

Размещение товаров в торговом зале (площадь 45 м²) осуществляется в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 55 «Правила продажи отдельных видов товаров» и ТР ТС 022/2011.

Требования: на каждом образце или ценнике указываются: наименование товара, масса нетто, цена за упаковку и за 100 г/мл, срок годности, страна происхождения, условия хранения после вскрытия; в доступном для покупателей месте (уголок потребителя) размещены копии сертификатов соответствия, деклараций, свидетельств о государственной регистрации на отдельные виды продукции; покупателям обеспечивается свободный доступ для осмотра открытой выкладки (батончики, шейкеры, пробники),

консультационные образцы протеинов предоставляются по запросу; информация о потребительских свойствах (состав, рекомендации по применению, противопоказания) предоставляется на этикетке

5 Составление и оформление закупочной документации

В ходе практики разработаны следующие документы для закупки партии протеина R-Line Whey, вкус «Ванильное мороженое», 1 кг, в количестве 24 штук:

Заявка на закупку – внутренний документ, содержащий: наименование товара (протеин сывороточный R-Line Whey); количество (24 упаковки);

технические характеристики (артикул, вкус, масса нетто);

желаемая дата поставки (не позднее 30.06.2026);

ответственный менеджер (Иванова А.А.).

Спецификация к договору – детальное описание товара: бренд, линейка, вкус; масса нетто (1 кг); код ТН ВЭД ЕАЭС (1806 90 700 0 – для примера);

дополнительные требования: остаточный срок годности на момент поставки не менее 12 месяцев.

Договор поставки – шаблон с условиями: переход права собственности – в момент передачи товара на складе покупателя; санкции за просрочку – пеня 0,1 % от стоимости недопоставленного товара за каждый день просрочки;

арбитраж – по месту нахождения истца;

форс-мажор – освобождение от ответственности при обстоятельствах непреодолимой силы.

Проведена проверка комплекта документов для закупки у поставщика ООО «ФитОпт».

В таблице ботражены результаты проверки полноты и правильности документации.

Таблица 6– Проверка закупочной документации

Документ	Требование	Результат проверки
Договор поставки	Два экземпляра, подписи сторон, печати	Оформлен, подписан
Спецификация	Соответствие заявке по всем позициям	Соответствует
Счёт-фактура (проформа)	Правильность расчёта сумм и ставки НДС	Корректно
Товарная накладная ТОРГ-12	Соответствие количеству и ассортименту	В процессе оформления
Сертификат соответствия / декларация	Наличие действующего документа, срок действия	Предоставлен, срок до 03.2027

Нарушений не выявлено.

Документация признана готовой к проведению закупочной процедуры. В магазине «ИП Акишин А.В.» закупочные комиссии не создаются ввиду малого масштаба деятельности. Однако для крупных закупок (от 100 000 рублей) предусмотрен следующий порядок принятия решений:

руководитель анализирует коммерческие предложения не менее чем от двух поставщиков;

при необходимости привлекается внешний консультант (товаровед-эксперт) для проверки подлинности документации и состава продукции;

итоговое решение о закупке оформляется распоряжением руководителя. Организационно-техническое обеспечение закупочной процедуры включает:

подготовку рабочего места для переговоров (телефонная связь, выход в интернет, система видеоконференцсвязи);

обеспечение доступа к электронной почте и файловому архиву типовых форм;

проверку наличия перевода на русский язык для документов от иностранных контрагентов (для поставщика ООО «Азимут-Спорт», Китай).

По итогам закупочной процедуры (закупка протеина R-Line Whey у ООО «ФитОпт») проведена оценка эффективности:

экономический эффект – закупочная цена оказалась на 8 % ниже среднерыночной за счёт действия акции «Летний заказ»;

срок поставки – 5 рабочих дней (соответствует установленному графику);

качество – товар полностью соответствует спецификации, претензий по вкусу и консистенции нет;

затраты на оформление документов – 0 рублей (использованы типовые электронные формы).

Итог: закупочная процедура признана эффективной. Рекомендовано продолжить сотрудничество с ООО «ФитОпт» на регулярной основе с еженедельным графиком поставок.

6 Анализ экономической деятельности предприятия

В магазине «ИП Акишин А.В.» осуществляется ежемесячный контроль за выполнением плановых показателей по выручке, объёму продаж и затратам.

Отчётные данные за май–июнь 2026 г. представлены в таблице 7.

Таблица 7– Основные показатели деятельности магазина «Доча Маркет», руб.

Показатель	Май 2026	Июнь 2026	Изменение (+/–)	Темп роста, %
Выручка от продаж	2 100 000	2 400 000	+300 000	114,3
Себестоимость проданных товаров	1 400 000	1 600 000	+200 000	114,3
Валовая прибыль	700 000	800 000	+100 000	114,3
Коммерческие расходы (аренда, реклама, зарплата)	490 000	500 000	+10 000	102,0
Чистая прибыль	210 000	300 000	+90 000	142,9

Выявлен положительный тренд: рост выручки на 14,3 %, чистой прибыли – на 42,9 %. Это обусловлено увеличением объёма продаж с 320 до 380 единиц товара в месяц, а также проведённой акцией «Летний набор» и расширением клиентской базы за счёт начинающих спортсменов.

Принято участие в инвентаризации материальных ценностей на складе и в торговом зале (спортивное питание, аксессуары) по состоянию на 30.06.2026.

Результаты инвентаризации: все товары (412 SKU) фактически проверены выборочно (позиции групп А и В – сплошным порядком, группы С – выборочно); выявлена недостача двух протеиновых батончиков (Champion Bar, вкус «Арахис-карамель») на сумму 300 руб., которая уложена в норму естественной убыли (усушка); запасных частей и расходных материалов (упаковка, пакеты, стикеры) – 15 наименований, расхождений нет; составлены сличительные ведомости (форма ИНВ-19); инвентаризационная комиссия (руководитель, администратор) подписала акт.

В процессе практики освоена работа с товароучётной системой «1С:Предприятие» (облачная версия). Функции, используемые в работе: ведение базы данных товаров (добавление, редактирование, списание, перемещение между складом и залом); формирование приходных и расходных накладных, счетов для покупателей; учёт платежей (частичная предоплата, полный расчёт, долги); генерация отчётов по продажам, остаткам, валовой прибыли в разрезе брендов и категорий; печать ценников и актов о несоответствии.

Все операции выполняются в соответствии с регламентом. Использование автоматизированной системы сокращает время оформления документов на 40 % по сравнению с ручным способом.

Рентабельность продаж увеличилась на 2,5 п.п. благодаря опережающему росту выручки при сдержанном росте коммерческих расходов (доля коммерческих расходов в выручке сократилась с 23,3 % до 20,8 %).

Оборачиваемость ускорилась на 1,2 дня, что свидетельствует о более эффективном управлении товарными запасами.

В таблице 8 представлены ключевые показатели финансового состояния предприятия на конец июня 2026 г.

Таблица 8– Финансовые показатели магазина «ИП Акишин А.В.»

Показатель	Значение	Норматив
Коэффициент текущей ликвидности	2,1	$\geq 1,5$
Коэффициент автономии	0,70	$\geq 0,5$
Рентабельность активов	18,0 %	$\geq 10 \%$
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	15,0	≥ 8

Все показатели соответствуют нормативным значениям, что свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия и низкой зависимости от заёмных средств.

Заработная плата в магазине «Доча Маркет» включает:

Окладная часть (для основных сотрудников):

продавец-консультант – 45 000 руб./мес.;

менеджер по закупкам и логистике – 50 000 руб./мес.;

руководитель (ИП Акишин А.В.) – 70 000 руб./мес.

Премияльная часть (ежемесячно, до 50 % от оклада) за: перевыполнение плана продаж;

отсутствие рекламаций от покупателей; соблюдение сроков поставок и выкладки.

Дополнительные выплаты: районный коэффициент – 30 % от оклада и премии;

дальневосточная надбавка – 10 % от оклада и премии.

Произведён расчёт заработной платы для продавца-консультанта за июнь 2026 г.

Исходные данные: оклад – 45 000 руб.;

премия – 50 % (перевыполнение плана на 22 %) – 22 500 руб.;

районный коэффициент – 30 % (от 67 500 руб.) – 20 250 руб.;

дальневосточная надбавка – 10 % (от 67 500 руб.) – 6 750 руб.;

итого начислено – 94 500 руб.;

НДФЛ (13 %) – 12 285 руб.;

сумма к выдаче – 82 215 руб.

В процессе практики оформлены следующие финансовые документы: платёжные поручения на оплату поставщикам (№ 45 от 02.06 ООО «ФитОпт», № 58 от 15.06 ООО «СпортПит-Трейд»);

приходные кассовые ордера на поступление выручки от покупателей (№ 12–25); расходные кассовые ордера на выдачу заработной платы;

отчёт о движении денежных средств за июнь 2026 г. ИП Акишин А.В. применяет УСН «доходы минус расходы» (15 %).

Расчёт налога за июнь 2026 г.:

доходы (выручка) – 2 400 000 руб.;

расходы (себестоимость товаров, коммерческие расходы, заработная плата с начислениями) – 1 980 000 руб.;

налоговая база – 420 000 руб.;

налог (15 %) – 63 000 руб.

Также уплачиваются страховые взносы за работников (30 % от ФОТ).

ФОТ за июнь составил 300 000 руб.,

сумма взносов – 90 000 руб.

Итого налоговая нагрузка – 153 000 руб., что составляет 6,4 % от выручки.

Денежные расчёты с покупателями осуществляются следующими способами: наличными в кассу (до 100 000 руб. – 50 % покупок);

безналичным переводом на расчётный счёт (50 % покупок, включая оплату через эквайринг и онлайн-переводы от иногородних клиентов);

предоплата (бронирование) – 500–1000 руб.,

остаток – при получении заказа.

Кассовые операции оформляются в соответствии с Федеральным законом № 54-ФЗ (онлайн-касса «Эвотор»).

В период практики проведено 120 операций по приёму наличных на сумму 980 000 руб., нарушений не выявлено.

6 Анализ ценообразования торгового предприятия

Ценообразование в магазине «ИП Акишин А.В.» осуществляется по затратному методу с использованием торговой надбавки к закупочной цене.

Алгоритм:

Определение закупочной цены (с учётом доставки, упаковки, входного контроля).

Добавление наценки (от 30 % до 55 % в зависимости от ликвидности товарной позиции и ценового сегмента).

Учёт сезонности (весной и осенью на жиросжигатели и предтренировочные комплексы наценка может увеличиваться на 5–7 %, на протеины -снижаться на 3–5 % в низкий сезон для стимулирования спроса).

Конечная цена фиксируется в товаручётной системе, на ценниках и в онлайн-витрине.

Цели ценообразования: максимизация маржинальной прибыли (основная цель); поддержание конкурентоспособности относительно сетевых магазинов и маркетплейсов;

обеспечение высокой оборачиваемости товарных запасов (особенно для скоропортящихся батончиков).

Методы установления цен: затратный (издержки + наценка) -для большинства позиций, особенно эксклюзивных брендов;

рыночный (ориентация на цены конкурентов) -для массовых продуктов (сывороточный протеин базовых вкусов, ВСАА 2:1:1);

психологический (цены с окончанием 90, 99, 00 -например, 1 990 руб. вместо 2 000 руб.) -для стимуляции импульсных покупок.

Пример расчёта цены для протеина Optimum Nutrition Gold Standard 100% Whey, 900 г (вкус «Двойной шоколад»): закупочная цена (включая доставку до Владивостока) -2 200 руб.; плановая наценка -45 % (товар группы А, стабильный спрос); базовая цена продажи $-2\,200 \times 1,45 = 3\,190$ руб.;

окончательная цена (психологическое округление) $-3\,190 \rightarrow 3\,189$ руб.; маржинальная прибыль $-3\,189 - 2\,200 = 989$ руб.;

маржинальность -31,0 %. Цена на 7 % ниже среднерыночной (средняя цена в рознице г. ВДК -3 430 руб.) за счёт прямых контрактов с поставщиком и отказа от излишних посредников.

7 Изучение маркетинговой деятельности предприятия

Проведён анализ спроса на протеин сывороточный R-Line Whey, 1 кг (вкус «Ванильное мороженое») с использованием данных товароучётной системы «1С:Предприятие» и статистики Instagram-магазина за июнь 2026 г.

Общее количество просмотров карточки товара -340, количество прямых запросов в директ и мессенджеры -28, средний срок продажи партии из 12 штук -10 дней.

Спрос классифицирован как устойчивый (незначительные колебания в течение месяца). Коэффициент эластичности спроса по цене —1,4 (при снижении цены на 5 % спрос возрастает на 7 %).

Вид спроса: массовый (на базовые протеины, ВСАА, креатин); регулярный (не сезонный -стабильные продажи круглый год);

растущий (на растительные протеины и продукты без сахара -рост интереса на 20 % за полгода).

Тип маркетинга: конверсионный (для новинок и веганских позиций, где нужно преодолеть сомнения аудитории);

стимулирующий (для основных брендов, чтобы увеличить частоту покупок); синхромаркетинг (сглаживание сезонных колебаний -акции на протеин летом, на жиросжигатели зимой).

Цели маркетинга: увеличение доли рынка спортивного питания в г. ВДК до 12 % к концу 2026 г.; повышение узнаваемости бренда «ИП Акишин А.В.» среди посетителей фитнес-клубов города.

Стратегии маркетинга: стратегия дифференциации (акцент на экспертность персонала, индивидуальные консультации, проверку подлинности); стратегия ценовой доступности для эконом-сегмента (российские бренды с минимальной наценкой для привлечения начинающих спортсменов).

Таблица 10 – Критерии конкурентоспособности

Критерий	Весовой коэффициент	Оценка (1–10)	Взвешенная оценка
Цена	0,35	9	3,15
Качество / подлинность	0,25	10	2,50
Ассортимент вкусов	0,15	7	1,05
Консультационная поддержка	0,15	10	1,50
Удобство покупки (доставка)	0,10	8	0,80
Итого	1,00	—	9,00

Конкурентоспособность R-Line Whey 1 кг оценена по сравнению с основным конкурентом (сетевой магазин «СпортПит-Лэнд», аналогичная позиция).

Результаты представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Сравнительная оценка конкурентоспособности

Параметр	«Доча Маркет»	«СпортПит-Лэнд»	Преимущество
Цена за 1 кг, руб.	2 490	2 690	+200 руб.
Доступные вкусы	8	5	+3 вкуса
Бесплатная консультация	Да (по цели тренировок)	Нет (только продажа)	Качественное преимущество
Доставка по городу	Бесплатно от 2 000 руб.	Платная (300 руб.)	Экономия
Проверка подлинности	Демонстрация сертификатов при покупке	Не предоставляется	Доверие

Итоговый индекс конкурентоспособности (1,21) свидетельствует о значительном преимуществе «ИП Акишин А.В.» по сервисным и ценовым параметрам.

В период практики разработана акция «Летний заряд» для привлечения покупателей в июне–июле 2026 г.: скидка 10 % на все протеиновые смеси (сывороточные, мультикомпонентные);

бесплатная доставка до дома при заказе от 3 000 руб. (экономия до 300 руб.); подарок -шейкер с логотипом магазина при покупке от 5 000 руб. (себестоимость подарка 250 руб.).

Акция запущена с 15.06.2026, за первую неделю привлечены 5 дополнительных покупателей, продажи протеинов выросли на 18 %.

Цели сбытовой политики: максимальный охват целевой аудитории (спортсмены-любители, посетители фитнес-залов);

сокращение среднего времени реализации одной позиции до 9 дней;

увеличение доли повторных продаж до 40 % к концу года.

Стратегия сбыта -интенсивный сбыт (широкий охват через социальные сети, мессенджеры, партнёрство с фитнес-инструкторами).

Используются следующие методы:

прямые продажи в торговом зале и через Instagram-магазин; партнёрство с персональными тренерами (направление клиентов за скидкой);

доставка через курьерскую службу по городу и в соседние населённые пункты.

В таблице 12 приведена характеристика каналов сбыта.

Таблица 12 – Каналы сбыта магазина «ИП Акишин А.В.»

Канал сбыта	Доля продаж, %	Преимущества	Недостатки
Розничный магазин	60	личное общение, импульсные покупки, дегустация пробников	Ограничен временем работы
Instagram / Direct	20	Низкая стоимость контента, лояльная аудитория, быстрая обратная связь	Требует регулярного ведения
Telegram-канал	10	Прямые уведомления о новинках и акциях, стабильный охват	Меньшая вовлечённость
Собственный сайт (витрина)	10	Полный каталог, независимость от алгоритмов соцсетей	Требует расходов на SEO и поддержку

В рамках практики разработаны и реализованы следующие маркетинговые мероприятия:

обновление контента в Instagram -улучшены описания товаров, добавлены короткие видеообзоры вкусов и инструкции по применению;

запуск рекламной кампании в Яндекс.Директ (бюджет 12 000 руб.) -целевые запросы «купить протеин Владивосток», «спортивное питание недорого»;

получено 45 переходов на сайт и 7 заявок;

создание серии постов в Telegram-канале -4 поста в неделю с советами по питанию, розыгрыш шейкера среди подписчиков (прирост аудитории +18 %);

проведение прямой трансляции «Как выбрать протеин под свою цель» (02.06.2026) - участие приняли 22 зрителя, 4 оставили заявки на консультацию, 2 совершили покупку в день эфира.

По итогам мероприятий количество просмотров товарных карточек выросло на 28 %, количество заявок на консультацию -на 32 %.

Заключение

За время производственной практики в магазине «ИП Акишин А.В.» с 04 июня по 01 июля 2026 года (144 часа) были полностью выполнены все виды работ, предусмотренные индивидуальным заданием.

Основные результаты практики:

Проведён инструктаж по технике безопасности и охране труда (вводный и первичный на рабочем месте), нарушения не допущены.

Изучена общая характеристика предприятия: организационно-правовая форма (ИП), учредительные документы, сфера деятельности (розничная торговля спортивным питанием и сопутствующими товарами), ресурсы, география рынка (г. ВДК и прилегающие районы), целевые потребители (посетители фитнес-клубов, спортсмены-любители, люди, ведущие активный образ жизни).

Проведён анализ конкурентной среды и факторов маркетинговой среды.

Проведён анализ ассортиментной политики: дана характеристика ассортимента (8 товарных групп, 412 SKU), построена структура по ценовым сегментам (таблица 2), рассчитаны показатели: широта (0,80), полнота (средний коэффициент 0,41), глубина (3 модификации на линейку), устойчивость (0,54).

Выявлены внутренние и внешние факторы влияния на ассортимент.

Изучена организация хозяйственных связей: сформирована база данных поставщиков (таблица 4), проведена рейтинговая оценка (таблица 5), лучший поставщик – ООО «СпортПит-Трейд» (9,3 балла).

Принято участие в переговорах с ООО «СпортПит-Трейд» о тестовой поставке нового вкуса протеина.

Произведена приёмка партии протеина Optimum Nutrition, составлен акт о несоответствии. Изучены нормативные документы (ГК РФ, Закон № 2300-1, Федеральный закон № 29-ФЗ, ТР ТС 021/2011, ТР ТС 022/2011, Инструкции П-6, П-7).

Обеспечено товародвижение: описан процесс приёмки и размещения товаров на складе и в торговом зале, учтены выявленные недостатки (таблица 6), изучены условия и режимы хранения (температура, влажность, принцип FEFO).

Оформлены документы по размещению товаров в соответствии с правилами продажи. Составлена и оформлена закупочная документация на протеин R-Line Whey: заявка, спецификация, договор поставки.

Проведена проверка документации (таблица 7), обеспечена организационная подготовка процедуры закупки, подведены итоги закупочной процедуры (экономия 8 % от среднерыночной цены).

Проведён анализ экономической деятельности: осуществлён контроль результатов (таблица 8), участие в инвентаризации, оформление документов в товароучётной системе «1С:Предприятие».

Рассчитаны основные экономические показатели в динамике (таблица 9), проанализированы финансовые показатели (таблица 10), изучен порядок определения заработной платы, выполнен расчёт зарплаты продавца-консультанта.

Составлены финансовые документы (платёжные поручения, кассовые ордера), рассчитан налог по УСН (15 %) и страховые взносы, проведены денежные расчёты с покупателями. Проанализировано ценообразование: изучен порядок ценообразования (затратный метод с наценкой 30–55 %), определены цели и методы установления цен (затратный, рыночный, психологический).

Выполнен расчёт цены на протеин Optimum Nutrition Gold Standard 100% Whey (3 189 руб.), изучены системы скидок (за полную оплату, постоянным покупателям, сезонные, комплектные).

Изучена маркетинговая деятельность: определён спрос на протеин R-Line Whey (устойчивый, коэффициент эластичности $-1,4$), идентифицирован вид спроса (массовый, растущий), тип маркетинга (конверсионный, стимулирующий, синхромаркетинг), цели и стратегии маркетинга.

Определены критерии конкурентоспособности (таблица 11), произведена сравнительная оценка конкурентоспособности с магазином «СпортПит-Лэнд» (таблица 12).

Разработана акция «Летний заряд», определены цели и стратегия сбытовой политики (интенсивный сбыт), дана характеристика каналов сбыта (таблица 13). Принято участие в разработке и реализации маркетинговых мероприятий (обновление контента, рекламная кампания в Яндекс.Директ, прямые эфиры, посты в Telegram). Подготовлен и оформлен отчёт о практике.

Все задачи, поставленные в индивидуальном задании, выполнены в полном объёме. Цели производственной практики достигнуты.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ : ред. от 24.07.2023 // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
- 2 О защите прав потребителей : Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1 : ред. от 04.08.2023 // Российская газета. – 1992. – 7 апр.
- 3 О качестве и безопасности пищевых продуктов : Федеральный закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ : ред. от 13.07.2023 // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 2. – Ст. 150. ТР ТС 021/2011.
- 4 О безопасности пищевой продукции : утв. Решением Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 880. – Москва : Стандартиформ, 2012. – 32 с. ТР ТС 022/2011.
- 5 Пищевая продукция в части её маркировки : утв. Решением Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 881. – Москва : Стандартиформ, 2012. – 28 с.
- 6 О Правилах продажи отдельных видов товаров : Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 № 55 : ред. от 30.11.2022 // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 4. – Ст. 482.
- 7 Библиографическое описание. Общие требования и правила составления. – Москва : Стандартиформ, 2018. – 71 с. 2.
- 8 Интернет-ресурсы и электронные источники Официальный сайт производителя спортивного питания Optimum Nutrition (США) [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.optimumnutrition.com> (дата обращения: 25.06.2026).
- 9 Сайт российского производителя спортивного питания R-Line [Электронный ресурс]. – URL: <https://rline.ru> (дата обращения: 25.06.2026).
- 10 Интернет-магазин спортивного питания «СпортПит-Лэнд» (г. Владивосток) [Электронный ресурс]. – URL: <https://sportpit-land.ru> (дата обращения: 20.06.2026).
- 11 Платформа объявлений «Авито» – раздел «Спортивное питание» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.avito.ru> (дата обращения: 22.06.2026).
- 12 Информационный портал рынка спортивного питания «FitnessData» (аналитика и обзоры) [Электронный ресурс]. – URL: <https://fitnessdata.ru> (дата обращения: 28.06.2026).
- 13 Сервис статистики поисковых запросов «Яндекс Wordstat» [Электронный ресурс]. – URL: <https://wordstat.yandex.ru> (дата обращения: 27.06.2026).
- 14 Федеральная государственная информационная система «Честный знак» (маркировка БАД) [Электронный ресурс]. – URL: <https://честныйзнак.рф> (дата обращения: 29.06.2026).

15 Реестр деклараций о соответствии Федеральной службы по аккредитации (Росаккредитация) [Электронный ресурс]. – URL: <https://fsa.gov.ru> (дата обращения: 25.06.2026). 3.

16 Внутренние документы предприятия Внутренняя инструкция по приёмке спортивного питания в магазине «Доча Маркет» (утв. 01.03.2026, версия 2.0). – Владивосток, 2026. – 8 с. – Документ внутреннего пользования.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Студент (ка) Люлькин Иван Александрович

Фамилия Имя Отчество

обучающийся (аяся) на 2 курсе, по специальности 38.02.08 «Торговое дело»

прошел (ла) производственную практику

в объеме 144 часов

в период с «04» июня 2026 г. по «01» июля 2026 г.

в организации ИП Акишин Александр Владимирович, г. Владивосток, ул. Толстого 50., 156

наименование организации, юридический адрес

Виды и объем работ в период производственной практики:

№ п/п	Виды работ	Кол-во часов
1	Инструктаж по технике безопасности и охране труда - Пройти вводный инструктаж по технике безопасности на рабочем месте	2
2	Общая характеристика предприятия - год образования предприятия, цель образования; - юр. адрес, месторасположение; - организационно-правовая форма; - перечень учредительных документов; - сфера деятельности предприятия; основные виды деятельности; - определение ресурсов, используемых организацией; - изучение состояния и направлений изменения рынка ресурсов организации; - география рынка, краткая характеристика целевых потребителей; - краткая характеристика основных конкурентов; - характеристика конъюнктуры рынка; - анализ основных факторов маркетинговой среды.	10
ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности		
3	Анализ ассортиментной политики торговой организации: - дать характеристику ассортимента - построить структуры ассортимента - рассчитать показатели ассортимента (широту, полноту, глубину, устойчивость) - рассмотреть внутренние и внешние факторы влияющие на ассортиментную политику торгового предприятия	15
4	Организация хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг: - изучить базу данных поставщиков; - провести рейтинговую оценку работы с поставщиками; - принять участие в работе с поставщиками; - провести приемку товаров по качеству и количеству; - изучить нормативные и технологические документы, регламентирующие поставку товаров; - оформить акты о несоответствии	15
5	Обеспечение товародвижения в складах и магазинах: - описать процесс оформления товаров на склад, учесть выявленные недостатки; - описать технологический процесс товародвижения в магазине - описать условия и режимы хранения товаров на складе и в торговом зале; - описать условия размещения товаров в соответствии с правилами продажи	15
6	Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры	15

ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли		
7	Анализ экономической деятельности предприятия: - контроль и анализ результатов деятельности организации; - участие в работе по учету и инвентаризации материальных ценностей; - оформление организационно-распорядительных и иных документов с использованием автоматизированных систем; - проверка правильности составления документации; - расчет и анализ основных экономических показателей деятельности в динамике; - анализ основных показателей финансово- хозяйственной деятельности; - изучение порядка определения заработной платы по категориям занятых (по выбору); - участие в работе по расчету заработной платы; - участие в составлении финансовых документов и отчетов; - расчет основных налогов; - проведение денежных расчетов с покупателями.	20
8	Анализ ценообразования торгового предприятия: - изучение порядка ценообразования в организации; - идентификация целей и методов установления цен; - расчет цены на товар/услугу (по выбору); - ознакомление с системами скидок/надбавок.	14
9	Изучение маркетинговой деятельности предприятия: - определение спроса на отдельный товар/услугу; - идентификация вида спроса и типа маркетинга, цели и стратегии маркетинга; - определение критериев конкурентоспособности товара/услуги (по выбору); - оценка конкурентоспособности товара/услуги (по выбору); - участие в разработке акций по стимулированию сбыта; - определение целей, стратегии сбытовой политики; - характеристика используемых каналов сбыта; - участие в разработке и реализации маркетинговых мероприятий.	20
10	Подготовка и оформление отчета о практике	18
Итого		144

Дата выдачи задания «22» мая 2026 г.

Срок сдачи отчета по практике «01» июля 2026 г.

Руководители:
преподаватель академического колледжа

преподаватель академического колледжа




Худякова С.К.

Гирюк И.А.

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Студент(ка) Люлькин Иван Александрович,

ФИО

обучающийся(аяся) на 2 курсе по специальности 38.02.08 Торговое дело прошел(ла) производственную практику в объеме 144 часов с «04» июня 2026 г. по «01» июля 2026 г. в организации ИП Акишин А.В. Приморский край, г. Владивосток., ул. Толстого, д. 50.
наименование организации, юридический адрес

В период практики в рамках осваиваемого вида профессиональной деятельности выполнял следующие виды работ:

Вид профессиональной деятельности	Код и формулировка формируемых профессиональных компетенций	Виды работ, выполненных обучающимся во время практики в рамках овладения компетенциями	Качество выполнения работ (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно)
ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	отлично
	ПК 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	отлично
	ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	отлично
	ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	отлично

ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	отлично
	ПК 1.6	Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	отлично
	ПК 2.1	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	отлично
	ПК 2.2	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	отлично
	ПК 2.3	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	отлично
	ПК 2.4	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	отлично
	ПК 2.5	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	отлично
	ПК 2.6	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	отлично

	ПК 2.7	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	отлично
	ПК 2.8	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	отлично
Итоговая оценка по производственной практике			отлично

Заключение об уровне освоения обучающимися профессиональных компетенций:

(освоены на продвинутом уровне / освоены на базовом уровне /
освоены на пороговом уровне / освоены на уровне ниже порогового)

Дата 01 июля 2026 г.

Оценка за практику отлично

Руководитель практики от предприятия



Горбачев М.В.
Ф.И.О.

ДНЕВНИК прохождения производственной практики

Студент Люлькин Иван Александрович

Фамилия Имя Отчество

Специальность/профессия 38.02.08 «Торговое дело»

Группа СОп-ТД-24-КМ1

Место прохождения практики ИП Акишин А.В. Приморский край, г. Владивосток., ул. Толстого, д. 50.

Сроки прохождения с «04» июня 2026 г. по «01» июля 2026 г.

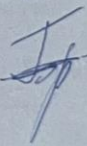
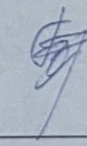
Инструктаж на рабочем
месте

«04» июня 2026 г

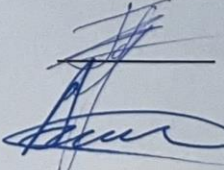
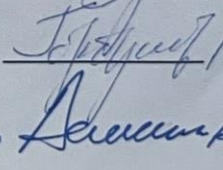
дата

подпись

Ф.И.О. инструктирующего

Дата	Описание выполнения производственных заданий (виды и объем работ, выполненных за день)	Оценка	Подпись руководителя практики
04.06.2026- 05.06.2026	Изучение общей характеристики предприятия	5	
06.06.2026- 08.06.2026	Анализ ассортиментной политики торговой организации	5	
09.06.2026- 10.06.2026	Изучение базы данных поставщиков, проведение рейтинговой оценки работы с поставщиками, приемка по качеству и количеству, участие в работе с поставщиками, изучение нормативных и технологических документов, регламентирующих поставку товара	5	
11.06.2026- 13.06.2026	Описание процесса оформления товаров на склад, учесть выявленные недостатки; технологического процесса товародвижения в магазине; условий и режима хранения товаров на складе и в торговом зале; условий размещения товаров в соответствии с правилами продажи	5	
15.06.2026- 18.06.2026	Анализ экономической деятельности предприятия	5	
19.06.2026- 22.06.2026	Анализ ценообразования торгового предприятия	5	
23.06.2026- 26.06.2026	Изучение маркетинговой деятельности предприятия	5	
27.06.2026-	Оформление отчёта практики Дифференцированный зачет	5	



М.П.

подпись

Ф.И.О.

ХАРАКТЕРИСТИКА

о прохождении производственной практики студента (ки)

Студент Люлькин Иван Александрович 2 курс, СОп-ТД-24-КМ1

(ФИО студента)

№ курса/группы

проходил практику с «04» июня 2026 г. по «01» июля 2026 г.

на ИП Акишин А.В.

название предприятия

в подразделении

название подразделения

За период прохождения практики студент посетил 24 дня, из них по уважительной причине отсутствовал 0 дней, пропуски без уважительной причины составили 0 дней.

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

Отмечены нарушения трудовой дисциплины и /или правил техники безопасности:

Студент не справился со следующими видами работ:

За время прохождения практики показал, что

Люлькин Иван Александрович

Фамилию Имя практиканта

что 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 себя хорошо

В рамках дальнейшего обучения и прохождения учебной практики студенту можно порекомендовать: учиться



И.Р. Александрович

Подпись преподавателя/куратора

подпись

Трошев И.А.

И.О. Фамилия

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владивостокский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ВВГУ»)

НАПРАВЛЕНИЕ НА ПРАКТИКУ

Студент Люлькин Иван Александрович
Подразделение Академический колледж Группы СОП-ТД-24-КМ1
согласно приказу ректора № _____ от _____ года
направляется в ИП Акишин Александр Владимирович, г. Владивосток
для прохождения производственной (по профилю специальности) практики по
специальности 38.02.08 «Торговое дело. Коммерция» на срок 4 недели с 04.06.2026 года
по 01.07.2026 года.

Руководитель практики Гирюк И.А., Худякова С.К.

