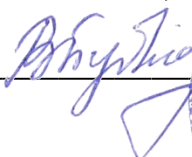



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет»
Колледж Байкальского государственного университета

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.э.н., доцент Бубнов В. А.



25.06.2021 г.

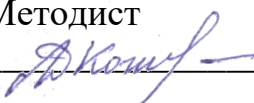
**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (по профилю специальности)
для специальности 38.02.04 Коммерция (в торговле)
Базовая подготовка**

Иркутск 2021

Программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям), базовая подготовка и рабочей программы профессионального модуля 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Согласовано:

Методист

 А.Д. Кожевникова

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	8
4 УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ	18
6. ПРИЛОЖЕНИЯ	19

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Место производственной практики в структуре ППССЗ

Рабочая программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (в торговле) базовая подготовка в части освоения основных видов деятельности (ВД):

- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет то-варов (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценно-стей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных си-стем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы органи-зации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово- хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

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

Целью производственной практики является приобретение умений применять теоретические знания на практике, формирование необходимых компетенций; поиск, сбор информации и проведение исследований.

Задачи:

- закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении специальных дисциплин на основе ознакомления с деятельностью конкретной организации;

- приобретение первоначального практического опыта;

- поиск, сбор, обработка, обобщение, анализ, оценка и оформление информационных материалов.

С целью овладения указанным видом деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения производственной практики и должен:

Вид деятельности:

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов; анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; выявления потребностей (спроса) на товары; реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации;

уметь: составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; рассчитывать основные налоги; анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; проводить маркетинговые исследования рынка; оценивать конкурентоспособность товаров;

знать: сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; - организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов; методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы производственной практики – 72 часа (2 недели)

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ

Результатом производственной практики является освоение общих (ОК) компетенций:

Код	Наименование результатов практики
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

профессиональных (ПК) компетенций:

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
	ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
	ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели и анализировать их, а также рынки ресурсов.
	ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
	ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
	ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
	ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований

		рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
	ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
	ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности, при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час., нед.)	Сроки проведения
ПК 2.1.- 2.9.	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	2 недели, 72 часа.	5 семестр

3.2. Содержание производственной практики

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения работ	Наименование учебных дисциплин, МДК, обеспечивающих выполнение видов работ.	Объем часов/дней
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	<p>Ознакомление с торговой организацией.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Товарный профиль • Режим работы • Местонахождением <p>Характеристика услуг, предоставляемых предприятием, в том числе информационных, консультативных, посреднических.</p> <p>Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, характера записей в Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей.</p>	<p>Организационно-правовая форма торгового предприятия</p> <p>Культура торговли, слагаемые культуры торговли в т.ч. культура обслуживания покупателей.</p>	<p>МДК 01.02 Организация торговли</p> <p>Темы: Характеристика розничных торговых предприятий (расположение, вид здания, планировка торгового зала, метод продажи товаров)</p>	6/1
	<p>Изучение данных, характеризующих работу торгового предприятия (коммерческого отдела организации):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Учредительные документы • Организационно-правовая форма деятельности • Структура штата <p>Изучение профессиональной деятельности менеджера по продажам.</p>	<p>Организационно-правовая форма торгового предприятия.</p> <p>Должностная инструкция менеджера по продажам.</p>	<p>МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности</p> <p>Темы: Субъекты коммерческой деятельности.</p>	6/1
	<p>Ознакомление с состоянием информационного обеспечения коммерческой деятельности. Изучение видов, источников, средств информации.</p> <p>Ознакомление с состоянием рекламы в мага-</p>	<p>Коммуникационная политика предприятия.</p> <p>Виды продвижения товаров и услуг.</p> <p>Требования к рекламе. Требования в оформлении витрин.</p>	<p>МДК 02.03.</p> <p>Маркетинг</p> <p>Темы: Продвижение товаров.</p> <p>Реклама.</p>	12/2

	<p>зине. Участие в оформлении витрин. Анализ использования различных средств внутрифирменной рекламы (Ваши предложения по активизации и повышению эффективности использования средств рекламы)</p> <p>Ознакомление с рекламой товаров в организации :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Видами • Соблюдением установленных требований • Информационных указателей в торговом зале <p>Ознакомление с другими средствами информации, используемыми в магазине, в том числе POS – материалами. Установление соответствия данных, приведенных на маркировке товаров, регламентируемые действующими стандартами требованиям (на примере 3-5 товаров однородных и разнородных групп) Особо отметить наличие на маркировке информационных знаков и провести их расшифровку. Составление с использованием информации потребителей на маркировке рекламного листка или проспект (2-3 наименования товаров)</p> <p>Изучение состояния работы по использованию сведений на маркировке для информации покупателей и создания у них потребительских предпочтений.</p> <p>Ознакомление с торговой маркировкой (товарными и кассовыми чеками). Правильностью их заполнения.</p> <p>Ознакомление с мероприятиями по защите</p>	<p>Виды средств внутрифирменной рекламы. POS - материалы.</p> <p>Торговая маркировка. Правила заполнения товарных и кассовых чеков.</p> <p>Защита коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий.</p>		
--	--	---	--	--

	<p>коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий.</p>			
	<p>Анализ оценки и предложения по совершенствованию ассортиментной политики магазина. Ознакомление с ассортиментным перечнем товаров магазина, порядком утверждения и контролем за его соблюдением. Определение товарных групп, занимающих наибольший и наименьший удельный вес в товарообороте. Изучение и анализ причин, влияющих на соотношение спроса и предложения товаров. Использование полученной информации по изучению спроса в работе магазина, в том числе при формировании ассортимента.</p>	<p>Ассортимент. Виды ассортимента. Факторы формирования ассортимента. Структура ассортимента. Объекты маркетинговой деятельности. Изучение спроса. Виды спроса. Управление спросом.</p>	<p>МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности. Темы: МДК 02.03. Маркетинг Темы: Товарная политика. Объекты маркетинговой деятельности.</p>	12/2
	<p>Оценка обслуживаемого сегмента потребителей. Проведение исследования по потребительским предпочтениям методом наблюдений и опросов.</p>	<p>Сегментация и сегментирование. Критерии оценки сегмента. Маркетинговые исследования. Правила проведения исследований.</p>	<p>МДК 02.03. Маркетинг Темы: Сегментация. Маркетинговые исследования.</p>	18/3
	<p>Изучение оценки качества услуг розничной торговли: номенклатуры требований к качеству услуг розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51304 99 «Услуги розничной торговой сети Общие требования» и ОСТ 28-002-2000 «Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг» (работа может быть проведена в учебном заведении или на месте практики при наличии нормативных документов) Оценка соответствия фактического уровня качества услуг конкретного предприятия установленным требованиям (требованиям</p>	<p>Маркетинг услуг. Оценка услуг розничной торговли. ГОСТ Р 51304 99 «Услуги розничной торговой сети Общие требования» и ОСТ 28-002-2000 «Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг»</p>	<p>МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности. Темы: МДК 02.03. Маркетинг Темы: Маркетинг услуг.</p>	6/1

	<p>безопасности охраны окружающей среды, функциональной пригодности, социальному назначению, эргономике, технологичности, эстетике, наличию медицинских книжек).</p>			
	<p>Проведение анализа основных показателей деятельности предприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Розничного товарооборота; • Издержек обращения; • Прибыли торгового предприятия; • Финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. 	<p>Анализ розничного товарооборота. Анализ издержек обращения Анализ прибыли торгового предприятия Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия</p>	<p>МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности Тема: Анализ розничного товарооборота Тема: Анализ издержек обращения. Тема: Анализ Финансовых результатов торгового предприятия Тема: Анализ финансового состояния.</p>	<p>12/2</p>

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.

4.1. Требования к документации, необходимой для проведения практики:

Для проведения производственной практики (по профилю специальности) в колледже разработана следующая документация:

- положение о практике;
- рабочая программа производственной практики (по профилю специальности);
- план-график консультаций и контроля за выполнением студентами программы производственной практики;
- договоры с предприятиями по проведению практики;
- приказ о распределении студентов по базам практики.

4.2. Требования к материально-техническому обеспечению:

В качестве баз производственной практики выбраны предприятия, отвечающие следующим требованиям:

- соответствие данной специальности и виду практики;
- имеют сферы деятельности, предусмотренные программой практики;
- располагают квалифицированными кадрами для руководства практикой студентов.
- оснащены торгово – технологическим оборудованием, обеспечивающим эффективный торгово – технологический процесс.

4.3. Перечень учебных изданий, Интернет ресурсов, дополнительной литературы.

Учебно-методическая документация:

1. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине.
2. Сборник ФОС по разделам дисциплины

Нормативные источники:

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 N 2300-1 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.- Москва: Проспект, КноРус, 2016.- 1056 с.
3. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2014)
4. Федеральный закон РФ «Об информации, информатизации и защите информации» от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 21.07.2014)

Основные источники:

1. Лукина, А. В. Маркетинг товаров и услуг: учеб. пособие для сред. проф. образования: допущено М-вом образования и науки РФ / А. В. Лукина. - М. : ФОРУМ: Инфра-М, 2017. - 237 с.

2. Черник Д. Г. Налоги и налогообложение. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Черник [и др.] ; под редакцией Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 438 с. — (Профессиональное образование). // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469462>

3. Шадрина Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 461 с. — (Профессиональное образование) // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471600>.

4. Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. для сред. проф. образования: допущено М-вом образования РФ / В.Е. Губин, О.В. Губина. – М.:ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016.- 336с.

Дополнительные источники:

1. Колчина Н.В. Финансы организаций: учебник/Под ред. Колчина Н.В.- М.:ЮНИТИ-ДАНА,2016.-399с

2. Карпова С. В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 396 с. // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/484237>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.garant.ru> - Справочно-правовая система «Гарант»
2. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система «Консультант»
3. <http://eLibrery.ru/> - Научная электронная библиотека;
4. <http://lib-catalog.isea.ru> - Научная электронная библиотека БГУЭП;
5. zakon-auto.ru- юридическая помощь автомобилистам;
6. www.nalog.ru - Федеральная налоговая служба;
7. www.aup.ru- административно-управленческий портал. Библиотека;
8. www.4p.ru- сайт электронного журнала по маркетингу;
9. <http://www.kvod.narod.ru/> - сайт в помощь студентам и аспирантам.

4.4. Требования к руководителям практики от образовательного учреждения и организации.

Руководство производственной практикой осуществляется преподавателями профессионального цикла, имеющими высшее профессиональное образование по профилю специальности и опыт работы на производстве.

Руководители практики от учебного заведения перед её началом:

- консультируют студентов о выполнении заданий программы практики и написанию отчетов;
- оказывают студентам методическую и организационную помощь при выполнении ими программы практики;

- ведут учет выхода студентов на практику;
- знакомят руководителей практики от предприятия (организации) с программой по практике и методикой ее проведения, требованиями к студентам-практикантам и критериями оценки их работы во время практики;
- изучают вопрос о наличии вакансий с целью дальнейшего трудоустройства выпускников.

Руководители практики от предприятия организуют прохождение практики студентом следующим образом:

- знакомят с организацией и методами коммерческой работы на конкретном рабочем месте, с охраной труда;
- помогают выполнить все задания и консультирует по вопросам практики;
- проверяют ведение студентом дневника и подготовку отчета о прохождении практики;
- осуществляют постоянный контроль за практикой студентов;
- составляют характеристики, содержащие данные о выполнении программы практики и индивидуальных заданий, об отношении студентов к работе.

По согласованию с руководителями практики студент (или группа студентов) может получить индивидуальное задание на период практики, увязанное с решением конкретных задач, стоящих перед предприятием или связанных с научно-исследовательской работой.

4.5. Требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности.

В целях обеспечения безопасности обучающихся и работников образовательного учреждения необходимо:

- соблюдать требования пожарной безопасности;
- иметь пожарный инвентарь и противопожарную сигнализацию;
- обеспечивать здание планами эвакуации и иметь эвакуационные выходы;
- соблюдать правила работы с электрооборудованием;
- проводить инструктажи по технике безопасности;

На базах практики также должны обеспечиваться безопасные условия труда. Для этого предприятия должны быть оснащены пожарным инвентарём и сигнализацией. При прохождении практики проводится инструктаж по технике безопасности, целью которого является ознакомление студентов с порядком работы, правами на безопасный труд, требованиями и обязанностями для соблюдения трудового законодательства. В журналах производственного обучения делается соответствующая отметка о прохождении инструктажа по технике безопасности.

В случае перевода студентов, во время прохождения практики на другую работу, руководство предприятия обязано провести инструктаж по ТБ.

Для качественного выполнения работ и прохождения практики предприятие должно обеспечивать студентов всем необходимым инвентарём и оборудованием.

Во время нахождения на практике студенту:

ЗАПРЕЩАЕТСЯ:

- пользоваться неисправными электроприборами и электропроводкой;
- очищать от загрязнения и пыли включенные осветительные аппараты и электрические лампы;
- ремонтировать электроприборы самостоятельно;
- подвешивать электропровода на гвоздях, металлических и деревянных предметах, перекручивать провод, закладывать провод и шнуры на водопроводные трубы и батареи отопления,
- вешать что-либо на провода, вытягивать за шнур вилку из розетки;
- прикасаться одновременно к персональному компьютеру и к устройствам, имеющим соединение с землей (радиаторы отопления, водопроводные краны, трубы и т.п.), а также прикасаться к электрическим проводам, неизолированным частям электрических устройств, аппаратов и приборов (розеток, патронов, переключателей, предохранителей);
- применять на открытом воздухе бытовые электроприборы и переносные светильники, предназначенные для работы в помещениях;
- пользоваться самодельными электронагревательными приборами и электроприборами с открытой спиралью;
- наступать на переносимые электрические провода, лежащие на полу.
- при перерыве в подаче электроэнергии и уходе с рабочего места выключать оборудование.

ПО ПУТИ К МЕСТУ ПРАКТИКИ И ОБРАТНО:

- избегать экстремальных условий на пути следования.
- соблюдать правила дорожного движения и правила поведения в транспортных средствах.
- соблюдать осторожность при обходе транспортных средств и других препятствий, ограничивающих видимость проезжей части.
- в период неблагоприятных погодных условий (гололед, снегопад, туман) соблюдать особую осторожность.

ТРЕБОВАНИЯ ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ В АВАРИЙНЫХ СИТУАЦИЯХ:

- 1. Немедленно прекратить работу, отключить персональный компьютер, иное электрооборудование и доложить руководителю работ, если:
 - обнаружены механические повреждения и иные дефекты электрооборудования и электропроводки;
 - наблюдается повышенный уровень шума при работе оборудования;
 - наблюдается повышенное тепловыделение от оборудования;
 - мерцание экрана не прекращается;
 - наблюдается прыганье текста на экране;
 - чувствуется запах гари и дыма;
 - прекращена подача электроэнергии.
- Не приступать к работе до полного устранения неисправностей.
- В случае возгорания или пожара работники (в том числе и студенты, проходящие практику) должны немедленно прекратить работу, отключить электроприборы, вызвать пожарную команду, сообщить руководителю работ 4. При обнаружении запаха газа в помещении:

- предупредить работников, находящихся в помещении, о недопустимости пользования открытым огнем, курения, включения и выключения электрического освещения и электроприборов;
- открыть окна (форточки, фрамуги) и проветрить помещение;
- сообщить об этом администрации организации, а при необходимости — вызывать работников аварийной газовой службы.
- При травме в первую очередь освободить пострадавшего от травмирующего фактора
- поставить в известность руководителя работ
- вызвать медицинскую помощь, оказать первую
- доврачебную помощь пострадавшему и по возможности сохранить неизменной ситуацию до начала расследования причин несчастного случая.

ТРЕБОВАНИЯ ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ ПО ОКОНЧАНИИ РАБОТЫ

- Привести в порядок рабочее место. Для уборки мусора и отходов использовать щетки, совки и другие приспособления.
- Отключить электрооборудование, кроме тех электроприборов, которые работают круглосуточно.

ПРИ ВЫХОДЕ ИЗ ЗДАНИЯ СТУДЕНТ ОБЯЗАН:

- убедиться в отсутствии движущегося транспорта;
- ходить по тротуарам и пешеходным дорожкам.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

5.1 Форма отчетности

Аттестация производственной практики проводится в форме зачета. К зачету допускаются обучающиеся, выполнившие требования программы производственной практики и предоставившие полный пакет отчетных документов:

- отчет по практике
- бланк учета отработанного времени

5.2 Структура отчета и порядок его составления

Отчет студента о прохождении практики должен иметь четкое построение, логическую последовательность и конкретность изложения материала, убедительность аргументации, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций. Обеспечивая защиту информации, студентам не следует приводить в отчете сведения, относящиеся к разделу коммерческой тайны предприятия.

Структурными элементами отчета являются: титульный лист, введение, основная часть, приложения. Примерный объем отчета по практике должен составлять 15-20 страниц.

Содержание практики определяется заданиями, установленными студенту (или группе студентов) руководителями практики от образовательного учреждения и предприятия. Отчет обязательно должен содержать не только информацию о выполнении заданий программы практики, но и анализ этой информа-

ции, выводы и рекомендации, разработанные каждым студентом самостоятельно

Отчет оформляется на белой стандартной бумаге (формат А4). – шрифт – Times New Roman, 14 пт, межстрочный интервал – полуторный;

Пример оформления титульного листа и отчета прилагаются.

5.3. Порядок подведения итогов практики

Оформленный отчет представляется студентом в сроки, определенные графиком учебного процесса, но не позже срока окончания практики. Руководитель практики от ПЦК проверяет представленный студентом отчет о практике и решает вопрос о допуске данного отчета к защите. Отчет, допущенный к защите руководителями практики, защищается в комиссии, состоящей из двух преподавателей ПЦК: руководителя практики и преподавателя междисциплинарных курсов, также в комиссию могут приглашаться руководители практики от предприятия.

Итоговая оценка студенту за практику выводится с учетом следующих факторов:

- полная и своевременная отработка практики;
- качество и уровень выполнения отчета о прохождении производственной практики;
- защита результатов практики.

При определении оценки за практику, помимо результатов защиты отчета, учитываются отзывы руководителя на рабочем месте, учет рабочего времени студента.

Результаты защиты отчетов о практике проставляются в зачетной ведомости и в зачетной книжке студента.

Студент, не выполнивший программу практики, по уважительной причине, направляется на практику вторично, в свободное от учебы время. Студент, не выполнивший программу практики, без уважительной причины, направляется на практику повторно в свободное от учебы время или отчисляется из числа студентов в установленном порядке. В случае, если руководитель практики не допускает к защите отчет по практике, то отчет с замечаниями руководителя возвращается на доработку, а после устранения замечаний и получения допуска защищается студентом в установленный срок. Студент, не защитивший в установленные сроки отчет по практике, считается имеющим академическую задолженность.

5.4. Оценка сформированности общих и профессиональных компетенций

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Количество заключенных договоров с участием студента, предъявляемые претензии и санкции	Текущий контроль за выполнением практических заданий, договоров, заключенных на практике и проконтролированных на выполнение.
На своем участке работы управ-	Показатели эффективности	Оценка эффективности

лечь товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение	управления товарными запасами. Текущий контроль за выполнением практических заданий и решением ситуационных задач
Принимать товары по количеству и качеству.	Количество и качество принятых товаров (количество стандартной, нестандартной продукции, отхода и брака)	Текущий контроль за результатами приемки по количеству и качеству. Проверка отчетов по практике
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	Текущий контроль за выполнением практических заданий. Оценка правильности решения ситуационных задач. Проверка отчета по практике
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	Текущий контроль за работой при прохождении практики. Проверка и защита отчета по практике
Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Оценивание финансовых результатов деятельности предприятия. Использование методов экономического анализа для оценки выполнения плана розничного и оптового товарооборота, валового дохода, издержек обращения.	Оценка выполнения практических работ, решение ситуационных задач.
Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	Определение прибыли и дохода организации, товарооборота, издержек обращения. Определение налога на доходы физических лиц Определение налога на добавленную стоимость Определение среднегодовой стоимости имущества организации	Оценка выполнения практических работ, решение ситуационных задач.
Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей	Выявление потребностей и виды спроса	Оценка выполнения практических работ, решение ситуационных задач.
Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Перечень маркетинговых коммуникаций (обоснование их выбора)	Оценка выполнения практических работ, решение ситуационных задач.
Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Отчет о проведении маркетинговых исследований	Оценка правильности выполнения
Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей	Разработанная сбытовая политика (обоснование выбора)	Оценка правильности выполнения.
Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности	Использование методов экономического анализа для оценки результатов коммерче-	Оценка выполнения практических работ, решение ситуационных задач.

при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	ской деятельности..	
--	---------------------	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих, компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии Показатели коммерческой деятельности (обоснование)	Наблюдение
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области управления ассортиментом. Оценка качества товаров	Наблюдение
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области управления ассортиментом и оценки качества Показатели аналитической и маркетинговой деятельности	Наблюдение Проверка правильности решения проблем
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Эффективный поиск необходимой профессиональной информации. Использование различных источников, включая электронные	Защита отчетов
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	Проверка работы в коллективе и с потребителями
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля и выполнении заданий практики	Защита отчетов
Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	Грамотность речи, логическое изложение профессиональной информации	Оценка устных выступлений и оформления самостоятельной работы
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Работа с действующим законодательством и нормативными документами	Проверка отчетов

Приложение 1

Образец оформления титульного листа

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Байкальский государственный университет»

**ОТЧЕТ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
по профилю специальности**

Студента группы КТ-____
Фамилия, Имя, Отчество
Место прохождения практики
ОПФ, название предприятия

Руководитель практики от предприятия

Должность, Фамилия И.И.

Руководитель практики от колледжа

Старухина Н.Э.

Оценка: _____

201__г.

Ежедневные задания по практике

Задание	Содержание задания	Сроки выполнения задания
Ознакомление с торговой организацией.	<p>Ознакомиться с торговой организацией. Указать в отчете</p> <ul style="list-style-type: none">• Товарный профиль• Режим работы• Местонахождение <p>Дать характеристику услуг, предоставляемых предприятием, в том числе информационных, консультативных, посреднических.</p> <p>Сделать анализ состояния культуры обслуживания покупателей, характера записей в Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей.</p> <p>Ознакомиться с системой налогообложения, указать налоги, уплачиваемые предприятием.</p>	1 день/ 6 часов
Характеристика предприятия. Изучение профессиональной деятельности менеджера по продажам	<p>Изучить данные, характеризующие работу торгового предприятия (коммерческого отдела организации):</p> <ul style="list-style-type: none">• Учредительные документы• Организационно-правовая форма деятельности• Структура штата <p>Изучение профессиональной деятельности менеджера по продажам.</p> <p>Приложить к отчету :</p> <ul style="list-style-type: none">• Копии учредительных документов	1 день/ 6 часов

<p>Ознакомление с коммерческой службой торгового предприятия</p>	<p>Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др)., их целей, задач, структуры организации, взаимодействия с другими структурными подразделениями.</p> <p>Приложить к отчету: Должностные инструкции менеджера по продажам</p>	<p>1 день/ 6 часов</p>
<p>Ознакомление с информационным обеспечением коммерческой деятельности торгового предприятия.</p>	<p>Ознакомиться с состоянием информационного обеспечения коммерческой деятельности. Изучить виды, источники, средства информации.</p> <p>Ознакомиться с состоянием рекламы в магазине. Принять участие в оформлении витрин.</p> <p>Провести анализ использования различных средств внутрифирменной рекламы (Ваши предложения по активизации и повышению эффективности использования средств рекламы)</p> <p>Ознакомиться с рекламой товаров в организации :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Видами • Соблюдением установленных требований • Информационных указателей в торговом зале <p>Ознакомиться с другими средствами информации, используемыми в магазине, в том числе POS – материалами. Установить соответствие данных, приведенных на маркировке товаров, регламентируемые действующими стандартами требованиям 33(на примере 3-5 товаров однородных и разнородных групп) ; особо отметить наличие на маркировке информационных знаков и провести их расшифровку. Составить с использованием информации на маркировке рекламный листок или проспект (2-3 наименования товаров)</p> <p>Изучить состояние работы по использованию сведений на маркировке для информации покупателей и создания у них потребительских предпочтений.</p> <p>Ознакомиться с торговой маркировкой (товарными и кассовыми чеками), правильностью их заполнения.</p> <p>Ознакомиться с мероприятиями по защите коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий.</p>	<p>1 день/ 6 часов</p>
<p>Ознакомление с ассортиментной политикой, изучение спроса потребителей в торговом предприятии.</p>	<p>Проанализировать ассортиментную политику магазина. Ознакомиться с ассортиментным перечнем товаров магазина, порядком утверждения и контролем за его соблюдением.</p> <p>Определить товарные группы, занимающие наибольший и наименьший удельный вес в товарообороте. Изучение и анализ причин, влияющих на соотношение спроса и предложения товаров. Использование полученной информации по изучению спроса в работе магазина, в том числе при формировании ассортимента.</p> <p>Сделать анализ , внести предложения по совершенствованию ассортиментной политики магазина.</p>	<p>1 день/ 6 часов</p>
<p>Проведение опросов потребителей.</p>	<p>Оценить обслуживаемый сегмент потребителей.</p> <p>Провести исследования по потребительским предпочтениям методом наблюдений и опросов.</p> <p>Оценить сегмент ,заполнив таблицу в приложении № 4</p>	<p>1 день/ 6 часов</p>

Оценка качества услуг розничной торговли.	<p>Изучить и оценить качество услуг розничной торговли: соответствие номенклатуре требований к качеству услуг розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51304 99 «Услуги розничной торговой сети Общие требования» и ОСТ 28-002-2000 «Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг» (работа может быть проведена в учебном заведении или на месте практики при наличии нормативных документов)</p> <p>Оценить соответствие фактического уровня качества услуг конкретного предприятия установленным требованиям (требованиям безопасности охраны окружающей среды, функциональной пригодности, социальному назначению, эргономике, технологичности, эстетике, наличию медицинских книжек).</p>	1 день/ 6 часов
Анализ розничного товарооборота	<p>По данным бухгалтерской и статистической отчетности провести анализ розничного товарооборота торгового предприятия за год и по кварталам.</p> <p>Рассчитать процент выполнения плана и динамику развития товарооборота и сделать вывод. Задание отработать в виде таблицы.(таблица 1 приложения № 3) Сделать выводы.</p>	1 день/ 6 часов
Анализ издержек обращения	<p>Проанализируйте издержки обращения торгового предприятия. В процессе анализа определите уровень издержек обращения, темп изменения уровня и сумму относительной экономии или перерасхода по издержкам обращения. Сделать вывод об эффективности затрат торгового предприятия.</p> <p>Задание отработать в виде таблицы 2 приложения № 3 Сделать выводы.</p>	1 день/ 6 часов
Анализ прибыли торгового предприятия	<p>По данным бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах» проведите анализ прибыли от продажи, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. Выявите влияние следующих факторов на прибыль от продаж, применяя способ абсолютных разниц:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. изменение товарооборота; 2. изменение уровня валового дохода; 3. изменение уровня издержек обращения. <p>Задание отработать в виде таблицы 3 приложения № 3. Сделать вывод.</p>	1 день/ 6 часов
Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия	<p>По данным бухгалтерского баланса торговой организации (предприятия) выявить тип финансовой устойчивости на начало и конец отчетного периода и разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости. Данные результатов свести в таблицу 4 приложения № 3.</p>	1 день/ 6 часов
Анализ ликвидности бухгалтерского баланса	<p>По данным бухгалтерского баланса распределить активы по степени ликвидности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наиболее ликвидные активы; - быстрореализуемые активы; - медленно-реализуемые активы; - труднореализуемые активы. <p>Пассивы баланса распределить по срокам погашения обязательств:</p>	1 день/ 6 часов

	<ul style="list-style-type: none">- наиболее срочные пассивы;- краткосрочные пассивы;- долгосрочные пассивы;- постоянные пассивы. <p>По соответствующим неравенствам определить ликвидность бухгалтерского баланса за прошлый и отчетный периоды и сделать вывод о возможности погашения обязательств предприятием в срок. Данные свести в таблицу 5 приложения № 3</p>	
--	--	--

