

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

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор

д.э.н., доцент Бубнов В. А.



26.06.2023 г.

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

Иркутск 2023

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 ПШССЗ

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 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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. Алексунин, В. А. Маркетинг : учебник / В. А. Алексунин. — 6-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-394-03163-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО

PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86724> (дата обращения: 10.06.2022).

2. Мазилкина, Е. И. Маркетинг : учебное пособие для СПО / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Профобразование, 2020. — 232 с. — ISBN 978-5-4488-0726-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/88760> (дата обращения: 23.05.2023).

3. 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>

4. 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>.

Дополнительные источники:

1. Сухов, В. Д. Маркетинг : учебник для СПО / В. Д. Сухов, А. А. Киселев, А. И. Сазонов. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 306 с. — ISBN 978-5-4488-1358-0, 978-5-4497-1608-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/119290> (дата обращения: 23.05.2023).

2. Дмитриева, И. Е. Финансы, денежное обращение и кредит : учебное пособие для СПО / И. Е. Дмитриева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 190 с.

3. Чайковская, Н. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Н. В. Чайковская, А. Е. Панягина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 226 с. — ISBN 978-5-4486-0590-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/83260> (дата обращения: 10.06.2022).

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.garant.ru> - Справочно-правовая система «Гарант»
2. <http://eLibrery.ru/> - Научная электронная библиотека;
3. <http://lib-catalog.isea.ru> - Научная электронная библиотека БГУЭП;
4. zakon-auto.ru- юридическая помощь автомобилистам;
5. www.nalog.ru - Федеральная налоговая служба;
6. www.aup.ru- административно-управленческий портал. Библиотека;
7. www.4p.ru- сайт электронного журнала по маркетингу;
8. <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 — вызвать 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 информации, 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,	Количество заключенных договоров с участием студента,	Текущий контроль за выполнением практических зада-

заключать договора и контролиро-вать их выполнение, предъяв-лять претензии и санкции.	предъявляемые претензии и санкции	ний, договоров, заключен-ных на практике и прокон-тролированных на выполне-ние.
На своем участке работы управ-лять товарными запасами и пото-ками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товар-ных запасов на хранение	Оценка эффективности управления товарными запаса-ми. Текущий контроль за выполнением практических заданий и решением ситуа-ционных задач
Принимать товары по количеству и качеству.	Количество и качество принятых товаров (количество стандарт-ной, нестандартной продукции, отхода и брака)	Текущий контроль за резуль-татами приемки по количе-ству 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 выпол-нением практических задан-ий. Оценка правильности решения ситуационных за-дач. Проверка отчета по практике
Оказывать основные и практике дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	Текущий контроль за рабо-той при прохождении прак-тики. Проверка и защита от-чета по практике
Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Оценивание финансовых ре-зультатов деятельности пред-приятия. Использование методов эконо-мического анализа для оценки выполнения плана розничного и оптового това-рооборота, валового дохода, издержек обращения.	Оценка выполнения практи-ческих работ, решение ситу-ационных задач.
Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	Определение прибыли и дохо-да организации, товарооборо-та, издержек обращения. Определение налога на дохо-ды физических лиц Определение налога на добав-ленную стоимость Определение среднегодовой стоимости имущества органи-зации	Оценка выполнения практи-ческих работ, решение ситу-ационных задач.
Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им ти-пы маркетинга для обеспечения целей	Выявление потребностей и виды спроса	Оценка выполнения практи-ческих работ, решение ситу-ационных задач.
Обосновывать целесообразность использования и применять мар-кетинговые коммуникации	Перечень маркетинговых комму-никаций (обоснование их выбо-ра)	Оценка выполнения практи-ческих работ, решение ситу-ационных задач.
Участвовать в проведении марке-тинговых исследований рынка, разработке и реализации марке-тинговых решений	Отчет о проведении маркетинго-вых исследований	Оценка правильности вы-полнения
Реализовывать сбытовую полити-	Разработанная сбытовая полити-	Оценка правильности вы-

ку организации в пределах своих должностных обязанностей	ка (обоснование выбора)	полнения.
Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	Использование методов экономического анализа для оценки результатов коммерческой деятельности..	Оценка выполнения практических работ, решение ситуационных задач.

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
Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Демонстрация интереса к будущей профессии Показатели коммерческой деятельности (обоснование)	Наблюдение
Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Эффективный поиск необходимой профессиональной информации. Использование различных источников, включая электронные	Наблюдение
Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области управления ассортиментом и оценки качества Показатели аналитической и маркетинговой деятельности	Наблюдение Проверка правильности решения проблем
Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	Защита отчетов
Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	Проверка работы в коллективе и с потребителями
Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля и выполнений заданий практики	Защита отчетов

межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;		
Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	Грамотность речи, логическое изложение профессиональной информации	Оценка устных выступлений и оформления самостоятельной работы
Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области управления ассортиментом. Оценка качества товаров	Проверка отчетов
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Работа с действующим законодательством и нормативными документами	Проверка отчетов

Образец оформления титульного листа

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 Байкальский государственный университет
 Колледж Байкальского государственного университета
 Цикловая комиссия сервиса и рекреации

ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Специальность 38.02.04 Коммерция
 Базовая подготовка

Обучающийся	<u>Х</u>	Н. И. Иванов, гр.
Руководитель практики от колледжа	<u>Х</u>	Старухина Н.Э. преподаватель

Иркутск 20____

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
Ознакомление с коммерческой службой торгового предприятия	<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>	1 день/ 6 часов
Ознакомление с информационным обеспечением коммерческой деятельности торгового предприятия.	<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 мар-</p>	1 день/ 6 часов

	<p>кировке 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>	
Ознакомление с ассортиментной политикой, изучение спроса потребителей в торговом предприятии.	<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>	1 день/ 6 часов
Проведение опросов потребителей.	<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>	1 день/ 6 часов
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 относитель-</p>	1 день/ 6 часов

	<p>ной 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>	
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> <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>	1 день/ 6 часов