

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
И.о. директора Торгово-
экономического института

Ю.Ю. Сулова
« 28 » февраля 2018 г.

Программа практики

производственная

Практика по получению профессиональных умений и опыта
профессиональной деятельности

38.03.06 «Торговое дело»

38.03.06.01 «Коммерция»

Квалификация (степень) выпускника
бакалавр

Красноярск 2018

СОДЕРЖАНИЕ

1	Общая характеристика практики	3
2	Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования	5
3	Указание места практики в структуре образовательной программы высшего образования	7
4	Объём практики, ее продолжительность и содержание	8
5	Формы отчётности по практике	24
6	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике	26
7	Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет, необходимых для проведения практики	28
8	Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	30
9	Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики	31
	Приложение А Бланк Договора на практику	
	Приложение Б Формуляр заявления	
	Приложение В Бланк направления на практику	
	Приложение Г Образец титульного листа	
	Приложение Д Отзыв работодателя	
	Приложение Е Обязательство о неразглашении конфиденциальной информации	
	Приложение Ж Перечень контрольных вопросов/заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике	

1 Общая характеристика практики

В соответствии с требованиями ФГОС ВО и Порядком организации практик, практика по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) 38.03.06.01 «Коммерция» (уровень бакалавриат) проводится следующим образом:

1.1 Виды практики – производственная практика.

Производственная практика является составной частью учебного процесса подготовки квалифицированных бакалавров направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело». Данная практика направлена на формирование их профессиональных компетенций посредством участия в практической деятельности в соответствии с профилем подготовки.

Производственная практика проводится для закрепления, расширения и углубления полученных теоретических знаний и приобретения первоначальных практических навыков в решении конкретных проблем.

Цель производственной практики – в закреплении и углублении знаний, полученных при изучении специальных дисциплин на основе практического участия в деятельности предприятий, в формировании умения применять их в профессиональной деятельности, расширение практических навыков, необходимых для будущей работы, а также получение необходимых общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, опыта профессиональной деятельности.

1.2 Тип практики - практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (далее по тексту **практика ППУиОПД**).

1.3 Способы проведения – стационарная, выездная практика.

Стационарная практика проводится в университете или в ее структурном подразделении (обособленном структурном подразделении), в которых обучающиеся осваивают образовательную программу, или в иных организациях г. Красноярска.

Выездная практика проводится в том случае, если место ее проведения расположено вне г. Красноярска.

1.4 Формы проведения – дискретно.

Дискретно - путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения практики.

По периодам проведения практик - путем чередования в календарном учебном графике периодов учебного времени для проведения практики с периодами учебного времени для проведения теоретических занятий.

Для обучающихся, из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, на основании заявления:

- практика реализуется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальных особенностей);

- обеспечивается соблюдение следующих общих требований: использование специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования; предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего такому обучающемуся необходимую техническую помощь; обеспечение доступа в здания и помещения, где проходит учебный процесс; и другие условия, без которых невозможно или затруднено прохождение практики по письменному заявлению обучающегося.

Выход студентов на практику осуществляется согласно приказу Университета, **в сроки, установленные учебным планом.** Для учебно-методического руководства и контроля за прохождением практики, назначаются руководители практики от Университета и от предприятия по месту прохождения практики.

Перед отправлением студентов на практику руководитель практики от кафедры проводит организационное собрание, на котором рассматриваются и решаются следующие вопросы:

- цели, задачи практики, сроки прохождения, порядок взаимодействия с руководителем практики от Университета в процессе прохождения практики.

- содержание, объем, оформление и сроки защиты отчетов о практике.

- содержание вопросов, предусмотренных программой практики, а также формулирование индивидуальных заданий.

- выбор и закрепление мест прохождения практики студентов (баз практики).

Местом проведения данной практики могут выступать сторонние действующие предприятия торговли (оптовые и розничные торговые предприятия) различных форм собственности, обладающие необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом, связанные с профилем обучения студентов.

Прохождение бакалаврами практики осуществляется на основе договоров, заключенных между Университетом и предприятиями (организациями).

В отдельных случаях допускается прохождение практики в структурных подразделениях Университета.

Допускается прохождение практики на предприятии по инициативе студента.

При выборе места практики студентом самостоятельно, обучающийся берет типовую форму договора на проведение практики студента на сайте СФУ (Приложение А) и заключает договор.

Выбрав место прохождения практики, студент оформляет заявление на закрепление места прохождения практики (приложение Б).

Производственная практика проводится в форме профессиональной деятельности студентов на функциональных рабочих местах в соответствии с профилем подготовки, расширяющей круг формируемых знаний, умений и навыков.

Прохождение производственной практики желательно на базе организации, на которой проводилась учебная практика, что позволит студенту выявить факторы и их динамику, а также их влияние на функционирование и развитие организации.

2 Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

В соответствии с требованиями ФГОС ВО и ОП в результате прохождения практики ППУиОПД по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) 38.03.06.01 «Коммерция», (уровень бакалавриат), обучающийся должен приобрести следующие компетенции: ОК-2; ОК-4; ОК-5; ОПК-4; ОПК-5; ПК-7; ПК-8; ДПК-1; ДПК-2.

Перечень формируемых знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности в соответствии с осваиваемыми компетенциями, представлен в таблице 2.

Таблица 2 Содержание компетенций

Виды компетенций	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
Общекультурные компетенции (ОК)	
ОК-2: Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.	Знать: основные экономические показатели для оценки эффективности результатов деятельности в торговом деле Уметь: осуществлять сбор и обработку первичных документов, определять экономические показатели, оценивать эффективность результатов деятельности в различных сферах Владеть: навыками расчета экономических показателей, методиками оценки эффективности результатов деятельности в различных сферах
ОК-4: Способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.	Знать: нормы поведения в коллективе Уметь: работать в команде, эффективно выполнять профессиональные задачи, а также быть коммуникативным, толерантным и честным Владеть: навыками взаимодействия и организаторскими способностями при работе в коллективе
ОК-5: Способность к самоорганизации и самообразованию.	Знать: способы самоорганизации и самообразования для получения профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности Уметь: осуществлять самостоятельную подготовку к

	<p>выполнению функций практической деятельности</p> <p>Владеть: навыками поиска информации, необходимой для самоорганизации и самообразования для подготовки к выполнению профессиональных функций</p>
<p>Общепрофессиональные компетенции (ОПК)</p>	
<p>ОПК-4: Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способность применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p>	<p>Знать: стандарты сбора, хранения, обработки и оценки информации в коммерческой и маркетинговой деятельности; основы работы с компьютером как со средством управления информацией</p> <p>Уметь: реализовывать основные методы и средства получения, хранения, обработки информации; работать с компьютером как со средством управления информацией</p> <p>Владеть: навыками сбора, хранения, обработки и оценки информации, работы с компьютером</p>
<p>ОПК-5: готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления</p>	<p>Знать: техническую документацию необходимую для профессиональной деятельности</p> <p>Уметь: работать с технической документацией в коммерческой деятельности предприятия</p> <p>Владеть: навыками грамотного оформления документов; навыками проверки правильности оформления профессиональной документации</p>
<p>Профессиональные компетенции (ПК)</p>	
<p>ПК-7: Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.</p>	<p>Знать: практические аспекты организации материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров</p> <p>Уметь: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, закупки и продажи товаров в нем</p> <p>Владеть: навыками планирования и анализа материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров</p>
<p>ПК-8: Готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.</p>	<p>Знать: организацию торгового обслуживания; особенности системы обслуживания покупателей, факторы, влияющие на уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Уметь: анализировать и оценивать показатели качества торгового обслуживания</p> <p>Владеть: методами комплексной оценки уровня качества торгового обслуживания</p>
<p>ДПК-1: способность управлять ассортиментом и качеством</p>	<p>Знать: основы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг</p>

<p>товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству</p>	<p>Уметь: осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку товаров по количеству и качеству Владеть: методами оценки ассортимента и конкурентоспособности товаров и услуг</p>
<p>ДПК-2: Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.</p>	<p>Знать: торгово-технологический процесс на предприятии, процессы хранения товаров, затраты ресурсов и потери Уметь: управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения товаров, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты Владеть: навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, методами анализа затрат, ресурсов</p>

3 Указание места практики в структуре образовательной программы высшего образования

Практика ППУиОПД (Б2.П.1) по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) 38.03.06.01 «Коммерция», входит в Блок 2 Практики (Б2). Прохождение производственной практики базируется на освоении программы по учебной практике, базовых дисциплин «Коммерческая деятельность», «Организация, технология и проектирование предприятий», а также на знаниях, полученных при изучении предшествующих курсов: Рекламная деятельность, Основы предпринимательства, Статистика и др.

Дисциплины, для которых освоение практики ППУиОПД необходимо как предшествующее: Коммерческая деятельность в инфраструктуре рынка, Коммерческая деятельность оптовых предприятий, Логистика.

Производственная практика как этап обучения бакалавров предшествует преддипломной практике. Производственная практика предусматривает сбор, систематизацию и обобщение материала для подготовки курсовой работы по дисциплине «Коммерческая деятельность в инфраструктуре рынка», решение поставленной проблемы в области коммерческой деятельности конкретной организации на основе применения бакалаврами полученных знаний, умений и навыков.

Время проведения производственной практики для студентов заочной формы обучения – 4 курс, летняя сессия.

4 Объем практики, ее продолжительность и содержание

Объем практики: 108 з.е.

Продолжительность: 2 недели / 108 акад. часов.

Содержание практики представлено в таблице 3.

Таблица 3 Содержание практики и виды текущего контроля

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля
		Работа на предприятии	Консультации с руководителем	Самостоятельная работа	Кол-во часов	
<i>Подготовительный этап</i>						
1	Устройство на предприятие производственный инструктаж, в т.ч. инструктаж по технике безопасности.	4	2		6	Собеседование.
<i>Исследовательский (практический) этап</i>						
2	2.1 Организационно – правовая характеристика торгового предприятия.	4	2	2	14	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Оформление раздела отчета.
3	2.2 Конкурентоспособность торгового предприятия.	4	2	4	14	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
4	2.3 Анализ персонала и структуры торгового предприятия.	4	2	6	12	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
5	2.4 Анализ материального и технического оснащения торгового предприятия.	4	2	6	14	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
6	2.5 Анализ экономических показателей торгового предприятия.	6	2	4	12	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса

						практики в отчете.
7	2.6 Анализ закупочной деятельности предприятия.	6	2	6	10	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
8	2.7 Анализ торгово-технологических процессов на предприятии.	6	2	8	16	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
9	Консультации с руководителями практики по подготовке отчета.	2	2	2	6	Анализ и обобщение собранных материалов в ходе практики Собеседование.
<i>Завершающий этап</i>						
10	Сдача отчета на рецензирование и защита его по итогам практики.	-	4	4	8	Письменный отчет; Устная презентация
11	ИТОГО	40			108	

Практика ППУиОПД – одна из форм обучения, являющаяся интегрирующим компонентом личностно-профессионального становления будущего профессионала; это процесс, в котором создаются условия для самопознания, самоопределения студентов в различных социально-профессиональных ролях и формируется потребность самосовершенствования в профессиональной деятельности.

Целями ППУиОПД практики являются закрепление и углубление теоретической подготовки обучающихся и приобретение ими практических, умений, навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности по направлению Торговое дело.

Практика ППУиОПД ставит своей основной целью познакомить студентов с работой действующих предприятий торговли (оптовыми и розничными торговыми предприятиями).

Задачами практики ППУиОПД являются:

- закрепление теоретических знаний и формирование практических навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности;
- формирование умений решать стандартные задачи профессиональной деятельности;
- подготовка к изучению профильных дисциплин и прохождению преддипломной практики;
- получение дополнительной мотивации на активную профессиональную деятельность, в т. ч. по развитию своего общего культурного и профессионального уровня;
- приобретение навыков работы с нормативно-правовой, товарно-сопроводительной и технической документацией;

- приобретение навыков управления ассортиментом и качеством товаров и услуг;
- приобретение навыков управления торгово-технологическими процессами на предприятии
- освоение приемов и методов выявления, наблюдения, измерения и контроля параметров торговых, технологических и других процессов;
- закрепление приемов, методов обработки, представления и интерпретации результатов проведенных практических исследований.

При направлении студента на практику он обеспечивается методическими материалами (программа практики, направление на практику (Приложение В), отзыв работодателя).

В период прохождения практики студенты подчиняются всем правилам внутреннего трудового распорядка и техники безопасности, установленных в подразделениях и на рабочих местах в организации. Для студентов устанавливается режим работы, обязательный для тех структурных подразделений организации, где он проходит практику.

Продолжительность рабочего дня для студентов при прохождении практики в организациях, учреждениях и на предприятиях составляет для студентов в возрасте от 16 до 18 лет не более 35 часов в неделю (ст. 92 ТК РФ), в возрасте от 18 лет и старше не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

Студент, нарушающий трудовую дисциплину и правила внутреннего распорядка предприятия, по представлению руководителя подразделения или руководителя практики от предприятия, может быть отстранен от прохождения практики, о чем сообщается декану факультета и заведующему выпускающей кафедрой.

Проведение практики бакалавров регламентировано следующими руководящими документами;

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (утв. приказом Министерства образования и науки РФ № 1334 от 12.11.2015 г.);
- Положение о порядке проведения практики студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования (утв. приказом Министерства образования Российской Федерации от 25 марта 2003 г. № 1154);
- Положение о практике обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в ФГАОУ ВО «Сибирский Федеральный Университет» (утв. приказом ректора 30.05.2017 г.)
- рабочий учебный план по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (утверждается ежегодно);
- календарный график учебного процесса по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (утверждается ежегодно).

Содержание вопросов программы практики

1. Организационно-правовая характеристика торгового предприятия

Ознакомиться на предприятии с уставом, учредительным договором, свидетельством о регистрации индивидуального предпринимателя, штатным расписанием, должностными инструкциями и другими документами, позволяющими раскрыть вопрос. При ссылке на документы, необходимо приложить копии в приложении.

Организационная характеристика содержит следующие показатели:

1 организационно-правовая форма собственности исследуемого торгового предприятия (положительные и отрицательные моменты для вида деятельности);

2 дата учреждения или создания предприятия, его регистрация;

3 основные цели предприятия, задачи;

4 основные виды деятельности;

5 высший орган управления предприятием;

6 расположение торгового предприятия и зона его деятельности;

7 формат торгового предприятия.

2. Конкурентоспособность торгового предприятия

При раскрытии данного вопроса необходимо осветить следующее:

– анализ размещения предприятия: район деятельности, контингент обслуживания;

– место предприятия в экономике района, города, региона и т. д. в структуре оптовой торговли;

– анализ конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность предприятия – это:

а) свойство объекта, характеризующееся степенью реального и потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке;

б) способность выдерживать конкуренцию с аналогичными объектами на данном рынке;

в) характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности деятельности.

К коммерческим условиям конкурентоспособности относят следующие:

– ценовые показатели;

– показатели, характеризующие условия поставок и платежей за поставляемые товары;

– показатели, характеризующие особенности действующих на рынке производителей и потребителей;

– показатели, отражающие степень ответственности продавцов за выполнение обязательств и гарантий.

К организационным условиям относят следующие:

– обеспечение максимально возможного приближения продавцов товара к показателям, влияющим на снижение издержек обращения;

– доставка товаров до места потребления не только крупными оптовыми партиями (транзитом), но и мелкими партиями через складские предприятия;

– расширение послепродажного сервиса, оказываемого потребителям с гарантийным и послегарантийным обслуживанием.

При определении конкурентоспособности исследуемого предприятия необходимо выделить его сильные и слабые стороны по отношению к основным и потенциальным конкурентам в данном рыночном пространстве. Результаты исследования рекомендуется занести в табл.4 и 5.

Таблица 4 – Оценка предприятия по коммерческим условиям конкурентоспособности

Параметры	Предприятия-конкуренты			
	Исследуемое предприятие	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3

Таблица 5– Оценка предприятия по организационным условиям конкурентоспособности

Параметры	Предприятия-конкуренты			
	Исследуемое предприятие	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3

Оценка конкурентного окружения исследуемого предприятия может проводиться по балльной системе. Параметры анализа могут быть выбраны такие, которые позволяют определить степень привлекательности предприятий торговли сходного формата и показать специфику деятельности исследуемого предприятия. Ниже, в табл. 6 приведена шкала оценки параметра «уровень цен».

Таблица 6 – Пример шкалы оценки торгового предприятия по параметру «уровень цен»

Параметры	Оценка, баллы (1-5)			
	5 (отлично)	4 (хорошо)	3 (удовлет.)	2 (неудовл.)

1. Уровень цен	Цены ниже средних и полностью удовлетворяют потребителей при соответствующем качестве товаров и обслуживания	Цены средние и полностью удовлетворяют потребителей, соответствуют качеству товаров и обслуживания	Цены выше средних, но удовлетворяют потребителей при соответствующем качестве товаров и обслуживания	Цены существенно завышены и не удовлетворяют потребителей
----------------	--	--	--	---

Полученные результаты исследования можно представить в виде диаграммы, например:

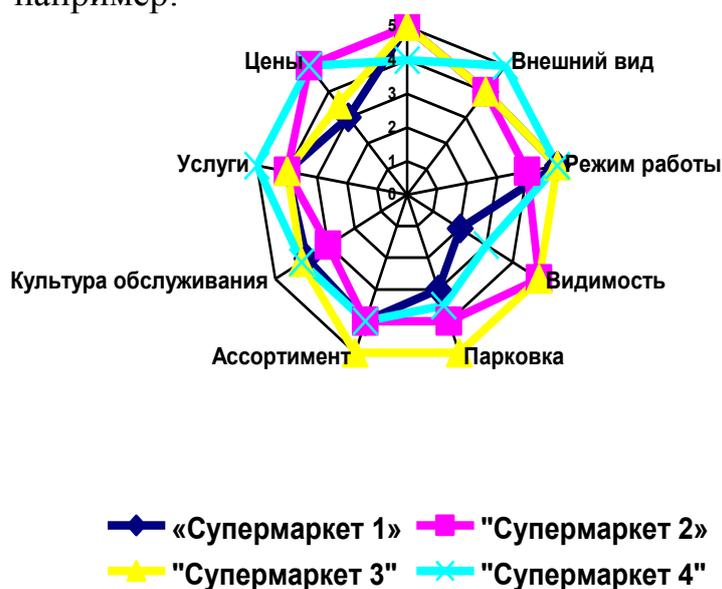


Рисунок 1 – Конкурентоспособность торговых предприятий

3. Анализ персонала и структуры торгового предприятия

В данном вопросе необходимо проанализировать организационную структуру предприятия.

Среди основных элементов организации предприятий торговли доминирующим является *структура* – конституция организации (предприятия), на основе которой происходят управление коммерческой деятельностью, а также устойчивые связи между звеньями организации.

Структура организации может быть также определена как совокупность приемов и способов разделения труда между различными звеньями, задачами и координация выполнения этих задач.

Формирование организационной структуры предприятия включает два аспекта:

1) определение места коммерческих служб в структуре управления предприятием, установление соподчиненности и функций;

2) распределение функций между отдельными группами и работниками.

В данном вопросе необходимо:

- исследовать организационную структуру управления на предприятии;

- провести анализ персонала предприятия по следующим показателям, представленным в табл. 7.

Таблица 7 – Основные показатели, используемые при анализе персонала предприятия

<i>Признак классификации</i>	<i>Виды трудовых ресурсов</i>
1. По видам деятельности	В розничной торговле; в оптовой торговле; в прочих подотраслях торговли
2. По организационному уровню управления	Трудовые ресурсы отрасли в целом; трудовые ресурсы торговых систем и объединений; трудовые ресурсы торговых предприятий
3. По технологической характеристике	Административный персонал; обслуживающий персонал; вспомогательный персонал
4. По функциональной характеристике	Руководители; специалисты; рабочие
5. По половозрастному составу	а) мужчины: до 20 лет, от 20 до 60 лет, свыше 60 лет; б) женщины: до 20 лет; от 20 до 55 лет; свыше 55 лет
6. По стажу работы в торговле	Работники со стажем работы: до 1 года; от 1 года до 3 лет; от 3 до 10 лет; свыше 10 лет
7. По образовательному уровню	Работники с высшим образованием; работники со средним специальным образованием; работники с неполным средним образованием
8. По характеру профессиональной подготовки	Работники, окончившие вузы; работники, окончившие торговые техникумы, лицеи; работники, не имеющие специального образования
9. В зависимости от формы собственности на имущество предприятия	Собственники имущества; привлеченные работники

При раскрытии данного вопроса необходимо проанализировать функциональные обязанности работников с целью выявления дублирования выполняемых операций и эффективности организационного построения структуры управления.

Для более полного анализа следует проанализировать штатное расписание предприятия, выделив административный, обслуживающий и вспомогательный персонал (табл. 8). Для деления персонала на указанные категории студент должен ознакомиться с ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.

Проанализировав структуру работников, необходимо сформулировать вывод об оптимальном соотношении численности персонала, проиллюстрировать графическим материалом (рис.2).

Таблица 8 – Характеристика персонала торгового предприятия

Персонал	Прошлый год*		Отчетный год*		Отклонение
	количество, чел	удельный вес, %	количество, чел.	удельный вес, %	
Административный					
Обслуживающий					
Вспомогательный					
Итого					

* - в данной и других таблицах отчета годы указывать цифрами.



Рисунок 2 –Динамика численности персонала

Рекомендуется сделать анализ стажа работы и образовательного уровня работников торгового предприятия, при этом сделать вывод об уровне квалификации и профессионализме работников и др., о возможности решения работниками поставленных задач и достижения целей предприятия (табл. 9, 10). Данный анализ необходимо сопроводить графическими материалами.

Таблица 9 – Анализ персонала предприятия по уровню образования

Персонал	Количество, всего, чел.	Высшее		Среднее специальное		Среднее	
		чел.	доля, %	чел.	доля, %	чел.	доля, %
Административный							
Обслуживающий							
Вспомогательный							
Итого:							
Удельный вес от общей численности работников, %							

Таблица 10 – Анализ персонала предприятия по стажу работы в торговле

Персонал	Количество, всего, чел.	1–3 года		3–8 лет		Более 8 лет	
		чел.	доля, %	чел.	доля, %	чел.	доля, %
Административный							
Обслуживающий							
Вспомогательный							
Итого:							
Удельный вес от общей численности работников, %							

Далее проанализировать производительность труда персонала в динамике и сделать общие выводы.

Таблица 11 – Анализ производительности труда персонала торгового предприятия

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп роста, %
1. Товароборот, тыс. руб.				
2. Численность работников, чел.				
3. Численность работников обслуживающего персонала, чел.				
4. Производительность труда одного работника, тыс. руб./ чел.				
5. Производительность труда одного работника обслуживающего персонала, тыс. руб./ чел.				

На основе полученных данных необходимо сделать вывод об организационно структуре управления на предприятии, кадровом составе предприятия, производительности труда на предприятии. Данный анализ сопроводить графическими материалами.

4. Анализ материального и технического оснащения торгового предприятия

Задание:

- исследовать характеристику материально-технической базы предприятия;
- дать анализ основных фондов и оборотных средств предприятия, их эффективность в динамике;
- проанализировать технологическое оборудование предприятия торговли;

- определить эффективность использования площадей в предприятии торговли: произвести расчет установочной и выставочной площадей, коэффициенты, определение коэффициента емкости оборудования (табл. 12).
Таблица 12 – Расчет установочной и выставочной площадей в магазине

Наименование оборудования	Количество	Размер	Количество полок	Установочная площадь, м ²	Выставочная площадь, м ²
Итого:					

- сделать выводы о материальном и техническом оснащении торгового предприятия

5. Анализ экономических показателей торгового предприятия

Провести анализ основных экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия. Факторный анализ изменения товарооборота. Анализ структуры товарооборота исследуемого предприятия. Анализ структуры издержек обращения. Анализ формирования доходов предприятия. Анализ товарных запасов предприятия и др.

Для более полного анализа деятельности необходимо проанализировать основные экономические показатели торгового предприятия в динамике.

Таблица 13 – Анализ основных экономических показателей деятельности торгового предприятия за годы

Показатели	Ед. изм.	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (+;-)	Темп изменения, %
1. Товароборот (оборот по розничной реализации) без НДС	тыс. руб.				
2. Торговая площадь	м ²				
3. Товароборот на 1 м ² торговой площади	тыс. руб./м ²				
4. Численность работников, всего	чел.				
в т. ч. работников обслуживающего персонала	чел.				
5. Производительность труда одного работника	<u>тыс. руб.</u> чел.				
6. Производительность труда одного работника обслуживающего персонала	<u>тыс. руб.</u> чел.				
7. Валовая прибыль (валовой доход)	тыс. руб.				
- уровень (к товарообороту без НДС)	%				

8. Издержки обращения	тыс. руб.				
- уровень к товарообороту	%				
в том числе расходы на оплату труда	тыс. руб.				
- уровень к товарообороту	%				
9. Среднемесячная заработная плата 1 работника	тыс. руб.				
10. Прибыль (убыток) от продаж (рентабельность продаж)	тыс. руб.				
- рентабельность продаж	%				
11. Доходы от участия в деятельности других предприятий	тыс. руб.				
12. Проценты к получению	тыс. руб.				
13. Проценты к уплате	тыс. руб.				
14. Прочие доходы	тыс. руб.				
15. Прочие расходы	тыс. руб.				
16. Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.				
17. Рентабельность предприятия	%				
18. Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	тыс. руб.				
19. Прибыль (убыток) от обычной деятельности	тыс. руб.				
- рентабельность обычной деятельности	%				
20. Чистая прибыль (убыток) отчетного года	тыс. руб.				
- рентабельность конечной деятельности	%				

После заполнения таблицы делаются соответствующие выводы, выявляются причины, которые предопределили изменение показателей.

Для полной характеристики необходимо проанализировать динамику товарооборота в действующих и сопоставимых ценах.

Для полного анализа необходимо рассчитать влияние изменения розничных цен на изменение объема розничного товарооборота. Для этого составляется следующая таблица (табл. 14).

Таблица 14 – Расчет влияния изменения розничных цен на объем товарооборота

Годы	Розничный товароборот		Индекс розничных цен	Прирост товарооборота, тыс. руб.		
	в действующих ценах	в сопоставимых ценах		всего	в том числе за счет изменения	
					роста цен	физического объема

.....						
.....						
.....						

Следующим этапом экономической характеристики является анализ розничного товарооборота по структуре в действующих ценах. Рекомендуется составить следующую таблицу (табл. 15).

Таблица 15 – Анализ розничного товарооборота по структуре в действующих ценах

Товарные группы	Прошлый год		Отчетный год		Абсол. отклонение	Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб	удельный вес, %	сумма, тыс. руб	удельный вес, %		
1. ...						
2. ...						
3.						
....						
Итого:		100		100		

При необходимости можно порекомендовать анализ товарооборота по кварталам отчетного года, что дает понятие о равномерности образования товарооборота; товарных запасов, также анализируются другие показатели, характеризующие деятельность предприятия.

В данном пункте необходимо провести изучение влияния на изменение объемов розничной продажи товаров величин применяемых ресурсов и эффективности их использования.

Известно, что прирост товарооборота может быть обусловлен экстенсивными факторами (увеличение числа продавцов, увеличение торговых площадей, прирост суммы оборотных средств) или интенсивными факторами (повышением производительности труда, ростом товарооборота с 1 м² торговой площади, ускорением оборачиваемости оборотных средств).

Пример проведения взаимосвязанного анализа развития розничного товарооборота и использования отдельных видов ресурсов приведен ниже на основе данных табл. 16.

Таблица 16 – Показатели розничного товарооборота и использования отдельных видов ресурсов в магазине

<i>Показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение</i>	<i>Темп роста, %</i>
1. Розничный товароборот*, тыс. руб.	16 356	16 683	327	102,0
2. Среднесписочная численность работников, чел.	143	145	+2	101,4
3. Розничный товароборот на:				
- одного работника, тыс. руб.	114, 478	115,055	+0,677	100,6
- 1 м ² торговой площади	6,759	6,826	+0,067	100,1

* в сопоставимых ценах

По данным табл. 16 видно, что розничный товароборот магазина в сопоставимых ценах возрос за год на 327 тыс. руб. За счет увеличения численности работников на 2 человека прирост товароборота составил 228,8 тыс. рублей ($114,378 \times 2$), а за счет повышения производительности труда (товароборота на одного работника) – на 98,2 тыс. руб. ($0,677 \times 145$). Доля прироста розничного товароборота за счет интенсивного фактора – 38,4 % ($98,2 / 327 \times 100$). Это означает, что предприятие в отчетном году повысило эффективность использования трудовых ресурсов. За счет этого фактора обеспечен незначительный прирост товароборота. Хорошим результатом считается достижение 50% прироста товароборота за счет интенсивного фактора, а более высокий показатель свидетельствует о преимущественно интенсивном развитии.

Доля прироста товароборота, полученная за счет интенсивных факторов, может быть определена на основе относительных показателей прироста товароборота и величины используемых ресурсов по формуле

$$D = (1 - T_p / T_T) \times 100 \%,$$

где D – доля прироста товароборота за счет интенсивного фактора, %;
 T_p – темп прироста величины используемых ресурсов, %; T_T – темп прироста розничного товароборота, %.

Положительной динамикой считается, когда темпы прироста розничного товароборота в сопоставимых ценах опережают темпы роста торговых площадей, численности работников.

В заключении сделать общие выводы об основных экономических показателях деятельности предприятия.

б. Организация закупочной деятельности предприятия

Данный вопрос включает в себя:

- изучение покупательского спроса на предприятии; специалисты, ответственные за данную работу;
- анализ закупки товаров на исследуемом предприятии;
- анализ выполнения договорных обязательств: несвоевременная поставка товаров, недопоставка, поставка товаров с нарушением ассортимента.
- анализ формирования ассортимента на предприятии;
- расчет показателей ассортимента: коэффициент устойчивости ассортимента, коэффициент широты, коэффициент полноты, коэффициент глубины, коэффициент новизны, рентабельность ассортимента; структура ассортимента.

В табл. 17 приведен расчет показателя устойчивости ассортимента.

Таблица 17 – Анализ устойчивости ассортимента

Товарные группы	Количество разновидностей, предусмотрено	Фактическое количество разновидностей на момент проверок	Коэффициент устойчивости ассортимента
-----------------	--	--	---------------------------------------

	е ассортиментны м перечнем	Проверка 1 (дата)	Проверка 2 (дата)	Проверка 3 (дата)	(К _у)
Кондите рские изделия	150	148	150	150	0,995
Итого:					

Далее по таблице делаются выводы о состоянии устойчивости ассортимента товаров на предприятии в разрезе товарных групп, и проводится исследование с целью выявления причин отклонения от ассортиментного перечня.

7. Анализ торгово–технологических процессов на предприятии

Проанализировать торгово-технологические процессы в магазине.

Анализ технической оснащённости магазина с учетом применяемых методов продажи

Дать характеристику используемого оборудования в магазине, коэффициент морального и физического износа, определить потребность в кассовом оборудовании, весовом оборудовании, холодильном оборудовании, таре-оборудовании. Студент может использовать любые методики, в том числе и приведенные ниже с примерами расчетов.

Анализ технологической планировки магазина и взаимосвязи помещений магазина

Приложить экспликацию магазина, дать анализ планировки магазина с учетом перемещения товаров, проанализировать взаимосвязь помещений, определить коэффициент эффективности использования торговой площади магазина ($K_{эф}$), установочной площади (K_y) и экспозиционной площади ($K_э$) торгового зала.

$$K_{эф} = S_{торг} / S_{общ}, \quad (1)$$

где $S_{общ}$ – общая площадь магазина, m^2 ; $S_{торг}$ – торговая площадь магазина, $m^2_{торг}$

$$K_y = S_y / S_{торг}, \quad (2)$$

где S_y – торговая площадь, занятая под установку торгово-технологического оборудования, m^2

$$K_э = S_э / S_{торг} \quad (3)$$

где $S_э$ – экспозиционная площадь торгово-технологического оборудования, m^2 .

Анализ поступления и приемки товаров

Проанализировать поступление товаров по товарным группам и поставщикам.

Провести анализ поставщиков по географическому признаку по количеству, выделить объем поступления товаров от местных и иногородних поставщиков в разрезе товарных групп. Желательно данные привести в табличный вид (табл. 18).

Таблица 18 – Анализ поступления товаров в магазин, тыс. руб.

Товарная группа	Объем поступления по документам	Фактически и принято	Отклонение по количеству	Отклонение по качеству

Аналогично можно провести анализ поступления и приемки товаров по поставщикам.

Проанализировать работу по возмещению убытков.

Анализ размещения на хранение и подготовки товаров к продаже

Проанализировать площади для хранения товаров, определить потребность в площадях для хранения и дать рекомендации по повышению эффективности их использования.

Описать режим хранения товаров. Проанализировать помещения и операции по подготовке товаров к продаже с целью их минимизации в магазине.

Анализ методов продажи товаров и обслуживания покупателей

Проанализировать какие методы продажи товаров применяются на предприятии при обслуживании покупателей. Определить эффективность методов, сделать выводы.

8. Анализ качества обслуживания покупателей

Исследовать качество торгового обслуживания.

Качество торгового обслуживания – это совокупность характеристик процесса и условий торгового обслуживания покупателей.

Культура торгового обслуживания – это совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала. Данное понятие включает в себя вежливость, чуткость, компетентность, доступность персонала для покупателей, уровень мастерства работников, комфорт, эстетика представления услуги и т. п.

Качество торгового обслуживания покупателей в магазинах можно определить такими показателями как:

- устойчивость ассортимента товаров;
- внедрение современных методов продажи товаров;
- оказание дополнительных услуг;

- затраты времени на ожидание обслуживания;
- завершенность покупки;
- качество труда коллектива магазина;
- культура торгового обслуживания, по мнению покупателей.

Показатели торгового обслуживания покупателей определяются с помощью системы частных коэффициентов и выведения обобщающего показателя.

Величина обобщающего коэффициента ($K_{об}$) рассчитывается по формуле

$$K_{об} = \frac{(K_y \times Z_1) + (K_d \times Z_2) + (K_o \times Z_3) + (K_m \times Z_4)}{2}, \quad (4)$$

где K_y – коэффициент устойчивости ассортимента; K_d – коэффициент дополнительного обслуживания покупателей; K_o – коэффициент затрат времени на ожидание обслуживания; K_m – коэффициент мнения покупателей о качестве обслуживания.

Таблица 19 – Значимость показателей культуры обслуживания покупателей

Показатели	Значимость отдельных показателей в общем, уровне культуры обслуживания	Условное обозначение значимости показателей
Устойчивость ассортимента товара	0,45	Z_1
Дополнительное обслуживание покупателей	0,20	Z_2
Затраты времени покупателей на ожидание обслуживания	0,35	Z_3
Культура обслуживания, по мнению покупателей	1,0	Z_4

Обобщающий коэффициент 0,901 и более свидетельствует о высоком обслуживании покупателей; значение показателя от 0,701 до 0,900 – средний уровень; значение показателя от 0,700 и ниже определяет низкое качество обслуживания покупателей.

По второй методике, обобщающий коэффициент определяется следующим образом:

$$K_{об} = ((Z_{пу} \times K_y) + (Z_{пв} \times K_B) + (Z_{ид} \times K_d) + (Z_{по} \times K_o) + (Z_{пз} \times I_3) + (Z_{кт} \times K_T)) \times K_M \quad (5)$$

где K_y – коэффициент устойчивости ассортимента товаров; K_B – коэффициент внедрения прогрессивных форм продажи товаров; K_d – коэффициент дополнительного обслуживания покупателей; K_o – коэффициент затрат времени на ожидание обслуживания; I_3 – коэффициент завершенности покупки; K_T – коэффициент качества труда коллектива

магазина; K_M – коэффициент культуры обслуживания, по мнению покупателей.

Значимость показателей приведена в табл. 20.

Таблица 20– Значимость показателей в общем уровне качества обслуживания

Показатель	Значимость показателя	Условное обозначение
Устойчивость ассортимента товаров	0,21	$Z_{пу}$
Внедрение прогрессивных форм продажи	0,14	$Z_{пв}$
Дополнительное обслуживание	0,08	$Z_{ид}$
Затраты времени на ожидание обслуживания	0,18	$Z_{по}$
Завершенность покупки	0,18	$Z_{пз}$
Качество труда коллектива	0,21	$Z_{кт}$

В зависимости от величины обобщающего показателя уровня культуры обслуживания покупателей, магазины могут быть отнесены к высокому качеству обслуживания:

- продовольственные магазины – 0,80 и выше;
- непродовольственные магазины – 0,70 и выше

5 Формы отчётности по практике

По итогам практики студент представляет руководителю для проверки следующую документацию, подготовленную по формам отчетности:

- **отчет по практике по получению профессиональных умений и опыта** профессиональной деятельности с печатью и подписью руководителя практики от предприятия на титульном листе (образец титульного листа в приложении Г);

Требования к структуре и содержанию отчета приведены ниже.

Структура и содержание отчета

Структура и содержание отчета определяется программой практики. Отчет должен представлять собой законченное исследование, проведенное студентом в соответствии с единой логикой. *Содержание всех глав должно быть взаимосвязано.*

Примерная структура отчета и объемное соотношение отдельных ее разделов могут быть следующими:

Титульный лист.....	1 с.
Содержание.....	1с.
Введение.....	1 – 2 с.
Разделы отчета (практическая часть,).....	20 – 25 с.
Заключение	2 – 3 с.
Список использованных источников.....	1 – 2 с.
Приложение.....	

Объем отчета по практике составляет – 25 -30 страниц машинописного текста. Оформляется отчет в соответствии со стандартом организации sto - 4.2 - 07- 2014, доступен на сайте СФУ.

Первая страница отчета – это **титульный лист**.

Оформление титульного листа приводится в приложении Г. Все, что выделено курсивом, предполагает, что студент указывает свое предприятие, утвержденного руководителя от предприятия и университета, личные данные. Подпись руководителя от предприятия обязательно заверяется печатью.

Следующая страница – это содержание.

Раздел **«Содержание»** - последовательное перечисление наименования всех структурных элементов с указанием номера страницы, на которых они помещены. В содержании отчета приводятся все заголовки (названия вопросов программы практики) и указываются страницы, с которых они начинаются. Все заголовки начинаются с прописной буквы. Последнее слово заголовка соединяют отточием с соответствующим ему номером страницы в правом столбце содержания.

Во введении отражаются цели, задачи и направления практической работы студента на конкретном предприятии, дата начала и продолжительность практики.

Практическая часть. В практической части должна быть отражена самостоятельная работа студента в конкретном предприятии (базе практики), дан анализ ситуации на предприятии, выявлены проблемные зоны в рамках исследуемой проблемы, а также рекомендации по оптимизации ситуации в анализируемом аспекте деятельности.

Никакой из разделов отчета не может завершаться рисунком, таблицей, перечислением каких-либо признаков. *Единственной формой завершения разделов являются сформулированные выводы.* Выводы должны быть краткими, из формулировок исключаются общие фразы, ничего не значащие слова.

Заключение должно содержать выводы и предложения, обоснованные студентом в процессе выполнения отчета. Заключение содержит обобщение теоретических и практических результатов, изложенных в основной части.

Как правило, оно содержит:

- констатацию проделанной работы;
- результаты исследований;
- выводы о практическом значении проделанной работы;
- рекомендации по применению (улучшению) полученных результатов для реализации на практике.

Список использованных источников отражает источники, на которых базировалось написание студентом отчета.

Приложения. В приложениях должен содержаться фактический материал, представленный в виде схем, таблиц, диаграмм, и т.д., образцы

расчетных формул, анализ статистической отчетности, анализ нормативных документов и иные формы анализа материала.

- **отзыв работодателя**, заверенный печатью и подписью (приложение Д).

К защите допускаются студенты, полностью выполнившие программу практики, своевременно представившие отчет и другие документы отчетности по установленной форме.

Студенты, не выполнившие программу практики без уважительной причины или получившие отрицательную оценку, могут быть отчислены как имеющие академическую задолженность.

Материалы практики (отчет, отзыв, рецензия и др.) после ее защиты хранятся на кафедре.

В отчете по практике содержатся результаты проделанной студентами самостоятельной работы, с приложением необходимых данных и расчетов, а также выводы и предложения по вопросам программы практики.

В отдельных случаях структура отчета может быть изменена в соответствии с индивидуальным заданием, полученным от руководителя практики от института и согласованным с руководителем практики базового предприятия.

Обеспечивая защиту информации предприятия, относящуюся к разделу коммерческой тайны, студент обязан оформить обязательство о неразглашении конфиденциальной информации в 2-х экземплярах (Приложение Е).

Руководитель практики от кафедры в течение 3 дней обеспечивает организацию защиты практики в форме *зачета*. По итогам защиты практики выставляется оценка, о чем делается соответствующая запись в зачетной ведомости и зачетной книжке.

6 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

Для проведения промежуточной аттестации студентов по практике используются следующие виды оценочных средств:

- Отчет по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

- Отзыв работодателя;

- Перечень контрольных вопросов/заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике (Приложение Ж).

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

- С нарушением слуха: контрольные вопросы (преимущественно письменная проверка);

- С нарушением зрения: контрольные вопросы (преимущественно устная проверка индивидуально);

- С нарушением опорно-двигательного аппарата: контрольные вопросы (преимущественно устная проверка индивидуально).

Форма промежуточной аттестации по данной практике – зачет.

По результатам защиты отчета, бакалавру выставляется итоговая оценка – «зачтено» / «не зачтено».

Критерии и показатели, используемые при оценивании прохождения практики студентом

«Зачтено»	<ul style="list-style-type: none">– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран в полном объеме;– структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета);– все пункты отчета раскрыты полностью;– не нарушены сроки сдачи отчета;– при защите отчета студент свободно владеет знаниями и умениями, полученными во время практики;– студент демонстрирует системность и глубину знаний, полученных при прохождении практики;– стилистически грамотно, логически правильно излагает ответы на вопросы;– дает исчерпывающие ответы на дополнительные вопросы преподавателя по темам, предусмотренным программой практики;– отзыв работодателя оформлен правильно и в полном объеме (подтвержден подписью руководителя практики и заверен печатью).
«Не зачтено»	<ul style="list-style-type: none">– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран не в полном объеме;– нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета);– в оформлении отчета прослеживается небрежность;– нарушены сроки сдачи отчета.– при защите отчета студент не полностью владеет знаниями и умениями, полученными во время практики;– студент демонстрирует фрагментарные знания в рамках программы практики, не владеет минимально необходимой терминологией;– допускает грубые логические ошибки, отвечая на вопросы преподавателя, которые не может исправить самостоятельно;– отзыв работодателя оформлен правильно, в не полном объеме;– отсутствуют или не везде имеется подпись руководителя практики от предприятия;– отсутствует печать в отзыве работодателя;– в не полном объеме указаны характеристики работы обучающегося в отзыве

7 Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет, необходимых для проведения практики

Дисциплины, изучаемые студентами, обеспечены основной учебно-методической литературой, рекомендованной в рабочих программах, в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

В институте имеются компьютерные классы с возможностью работы в специальных программах и доступа к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам.

Студентам представляется свободный доступ к справочным материалам и периодическим изданиям, электронным учебникам, энциклопедиям которые представлены в библиотечных фондах ФГАОУ ВПО «СФУ».

Каждый обучающийся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) 38.03.06.01 «Коммерция» (уровень бакалавр) обеспечен не менее чем одним учебным и одним учебно-методическим печатным и (или) электронным изданием по каждой дисциплине профессионального цикла, входящей в образовательную программу (включая электронные базы периодических изданий).

Библиотечный фонд укомплектован печатными и/или электронными изданиями основной учебной и научной литературы по дисциплинам общенаучного и профессионального циклов, изданными за последние 5 лет, из расчета не менее 25 экземпляров таких изданий на каждые 100 обучающихся.

ОП обеспечена фондом периодических изданий: например, Конъюнктура товарных рынков, Стандарты и качество, Современная торговля, Управление магазином, Сервис+

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации в зависимости от нозологии:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

В качестве учебно-методического обеспечения практики предлагается следующая литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4. Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 29.07.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 01.07.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 28.12.2009 №381-ФЗ ред. от 05.12.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
4. О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : федер. закон от 07.02.1992 №2300-1 ред. от 01.05.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
5. Правила продажи отдельных видов товаров [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 19.01.1998 № 55 ред. от 23.12.2016. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
6. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. - [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51303-99; введ. 01.04.2014. – Москва : Стандартинформ, 2013. - Режим доступа : protect.gost.ru.
7. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51304-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.
8. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51305-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.
9. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51773-200; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.
10. Афанасенко, И. Д. Торговое дело : учебник / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова.- Санкт-Петербург : Питер, 2015.- 384 с.
12. Голова, А. Г. Управление продажами / А. Г. Голова. – Москва : Дашков и К, 2013. – 278 с.
13. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памхбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп.- Москва : Дашков и Ко, 2015. – 512 с.
14. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли / Л. П. Дашков, В. К. Памхбухчиянц, О. В. Памхбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2012.- 699 с.

15. Егоров, В. Ф. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник /В. Ф. Егоров.- Санкт-Петербург : Первый класс, 2012. – 415 с.

16. Иванов, Г. Г. Оптовая торговля : учеб. пособие /Г. Г. Иванов.- Москва : Форум, 2014. – 96 с.

17. Коник, Н. В. Организация и проектирование предприятий торговли : учеб. пособие / Н. В. Коник.- Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2015.- 304с.

18. Таборова, А. Г. Умный мерчандайзинг : практ. пособие / А. Г. Таборова. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2015.-160 с.

19. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева.- 2-е изд.- Москва : ИНФРА-М, 2014. - 224 с.

20. Ферни, Дж. Принципы розничной торговли / Джон Ферни, Сьюзанна Ферни, Кристофер Мур. – Москва : Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с.

21. Чкалова О.В. Торговое дело: организация, технология и проектирование торговых предприятий. Учебник/ О.В. Чкалова. – Москва, Форум, 2015. - 384 с.

8 Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Студентам обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечной системе:

Российские электронные научные журналы и базы данных

ЕДИНОЕ ОКНО доступа к образовательным ресурсам:
<http://window.edu.ru/>

Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>

Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru

ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>

Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ: <http://dvs.rsl.ru>
(доступ к полному тексту), <http://diss.rsl.ru> (доступ к каталогу)

Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М":
<http://www.znaniium.com>

Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>

Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»»: <http://rucont.ru>

Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>

Зарубежные электронные научные журналы и базы данных online

Cambridge University Press: <http://www.journals.cambridge.org>

Biological & Agricultural Index

Plus: <http://www.ebscohost.com/academic/biological-agricultural-index-plus>

Books24x7: <http://library.books24x7.com/library.asp?>

EBSCO Publishing: <http://search.ebscohost.com>

Euromonitor International: <http://www.portal.euromonitor.com>

Journal Citation Reports (JCR): <http://isiknowledge.com>

E Complete: <http://www.ebscohost.com/academic/medline-complete>

Oxford Journals: <http://www.oxfordjournals.org>

Science/AAAS: <http://www.sciencemag.org>

Scopus: <http://www.scopus.com>

Web of Science: <http://isiknowledge.com>

Elsevier (журналы открытого доступа): <http://sciencedirect.com>

Локальные базы данных

Электронный каталог НБ СФУ;

Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;

Электронный каталог Центральной научной библиотеки КНЦ СО РАН;

- www.aup.ru – Менеджмент и маркетинг в бизнесе

- www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ

- www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты

- <http://www.cfin.ru/> - Корпоративный менеджмент

- <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»

- www.consultant.ru - «Консультант Плюс»

- www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру

- www.garant.ru - Система Гарант

- www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики

- www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг

- <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле

- www.russianmarket.ru – Маркетинговые исследования и аналитические материалы

- www.sostav.ru – Реклама, маркетинг, PR

9 Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Для практики по направлению 38.03.06 «Торговое дело» вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, имеются лицензионные справочники и базы данных. В открытом доступе для студентов имеются следующее программное обеспечение: Гарант, Консультант+, 1С: Предприятие, Лицензионное ПО Microsoft.

Торгово-экономический институт, на базе которого реализуется бакалаврская программа 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) 38.03.06.01 «Коммерция», располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение организационных собраний по прохождению практики, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы студентов, предусмотренные учебным планом, и соответствующие

действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Для реализации практики при освоении бакалаврской программы используются компьютерные классы, специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, а также материально-технические ресурсы предприятия – объекта практики.

Все помещения соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ.

При использовании электронных изданий во время самостоятельной подготовки ТЭИ обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом, в компьютерном классе с выходом в Интернет. Доступность в процессе обучения к сетям типа Интернет составляет один компьютер на двух студентов.

Предприятия-партнеры предоставляющие места практики:

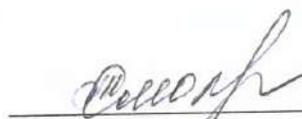
ООО «МЕТРО Кэш энд Керри», ООО «Леруа Мерлен Восток», ООО «Смарт» сеть гастрономов «Красный Яр», ООО «Командор-холдинг» сеть супермаркетов «Командор», ООО «Русь 27» гипермаркет «Командор», ООО «Ладно», ЗАО «СЗК «Сибзолото», ООО «Вираз», ИП Кузнецова Е.А. магазин «Меховой шик», ООО ПКФ «Орлеан», ООО «Вилмар», ООО «Прима», ООО «Даль», ООО «Виана» - сеть супермаркетов «ROSA-маркет».

Освоение практики инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль 38.03.06.01 «Коммерция» (уровень бакалавриат).

Разработчик:

Ст. преподаватель кафедры торгового дела и маркетинга ТЭИ СФУ
Профессор кафедры торгового дела и маркетинга ТЭИ СФУ


Л.Т. Смоленцева

В.В. Куимов

Представитель работодателя

Генеральный директор
ООО «Сибирская инвестиционная группа», канд. экон. наук


В.В. Брюханов


Программа принята на заседании кафедры Торгового дела и маркетинга
«28» февраля 2018 года, протокол № 6

ДОГОВОР № _____
на проведение производственной практики студента
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

г. Красноярск

« _____ » _____ 20 ____ г.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский федеральный университет», именуемое в дальнейшем «Университет» в лице и.о. ректора Колмакова Владимира Иннокентьевича, действующего на основании приказа Минобрнауки России от 25.10.2017г. № 12-07-03/151 и Устава с одной стороны, и _____, именуем _____ в дальнейшем «Организация», в лице _____, действующ _____ на основании _____,

заключили договор о нижеследующем

1. Организация обязуется:

1.1. Предоставить Университету в соответствии с направлением место для проведения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика) (Ф.И.О., направление подготовки/профиль, курс) _____

срок практики с « _____ » _____ 20 ____ г. по « _____ » _____ 20 ____ г. в качестве _____

1.2. Обеспечить студентам условия безопасной работы на каждом рабочем месте. Проводить обязательные инструктажи по охране труда: вводный и на рабочем месте с оформлением установленной документации; в необходимых случаях проводить обучение студентов-практикантов безопасным методам работы. Обеспечить студентов на время прохождения практики спецодеждой, спец. обувью и предохранительными приспособлениями по нормам, установленным для соответствующих категорий работников данного предприятия, учреждения и организации за счет средств этого предприятия, учреждения и организации.

1.3. Расследовать и учитывать несчастные случаи, если они произойдут со студентами в период практики в учреждении в соответствии с Положением о расследовании и учете несчастных случаев.

1.4. Создать необходимые условия для выполнения студентами практики. Не допускать использование студентов-практикантов на должностях, не предусмотренных программой практики и не имеющих отношения к направлению подготовки студентов.

1.5. Назначить квалифицированных специалистов для руководства учебной практикой в подразделениях предприятия, учреждения, организации.

1.6. Предоставить студентам возможность пользоваться лабораториями, кабинетами, библиотекой, технической и другой документацией в подразделениях предприятия (учреждения, организации) необходимыми для успешного освоения студентами программы практики и выполнения ими индивидуальных заданий.

1.7. По окончании практики дать характеристику о работе каждого студента и качестве подготовленного им отчета.

2. Университет обязуется:

- 2.1. Направить на предприятие (в учреждение, организацию) студентов сроки, предусмотренные направлением на прохождение практики.
- 2.2. Выделить в качестве руководителей практики наиболее квалифицированных профессоров, доцентов.
- 2.3. Обеспечить соблюдение студентами трудовой дисциплины и правил внутреннего трудового распорядка, обязательных для работников данного предприятия (учреждения, организации).
- 2.4. Оказать работникам предприятия (учреждения, организации) руководителям учебной практики студентов методическую помощь в организации и проведении практики.
- 2.5. Расследовать и учитывать несчастные случаи, если они произойдут со студентами в период прохождения практики.

3. Ответственность сторон за невыполнение договора:

- 3.1. Стороны несут ответственность за невыполнение возложенных на них обязанностей по организации и проведению практики студентов в соответствии с Договором и Трудовым кодексом РФ.
- 3.2. Все споры, возникающие между сторонами по настоящему договору, разрешаются в установленном порядке.
- 3.3. Договор вступает в силу после его подписания Университетом, с одной стороны, и предприятием (учреждением, организацией) с другой стороны.
- 3.4. Срок действия Договора с момента подписания и до «___» _____ 20__ г.

Юридические адреса сторон:

«Университет»
660041, г. Красноярск
пр. Свободный, 79

«Организация»

тел. _____

Подписи сторон:

И.О. ректора СФУ
_____ В.И. Колмаков

Руководитель организации
Должность _____
(подпись) (расшифровка подписи)
(печать)

СОГЛАСОВАНО:

И.О. директора ТЭИ
_____ Ю.Ю. Сулова

Руководитель практики от предприятия
Должность _____ Ф.И.О.

тел. _____

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Зав. кафедрой торгового дела и
маркетинга _____

(и.о.ф.)

студента гр. _____

_____ формы обучения
(очной, заочной)

_____ (шифр, направление подготовки)

_____ (фамилия, имя, отчество полностью)

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу направить меня для прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственной практики), в установленные сроки с « ____ » _____ 20__ г. по « ____ » _____ 20__ г. на предприятие: _____

_____ (полное наименование предприятия)

_____ ,
находящегося по адресу:

_____ (указать фактический адрес предприятия, индекс)

Руководителем практики от предприятия назначен _____

_____ (должность, фамилия, имя, отчество)

_____ (контактный телефон)

« ____ » _____ 20__ г.

_____ (подпись студента)

Согласовано

Руководитель практики от института

_____ (должность)

_____ (подпись руководителя практики от института)

_____ (и. о. ф.)

« ____ » _____ 20__ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Бланк Направления на практику
Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

« _____ » _____ 20__ г.

(наименование организации)

НАПРАВЛЕНИЕ

Согласно договору № _____ от « _____ » _____ 20__ г.
к Вам для прохождения практики по получению профессиональных умений и
опыта профессиональной деятельности (производственной практики),
направляются обучающиеся _____ курса, направления подготовки

(Ф.И.О полностью)

Руководитель практики от Университета

(Ф.И.О полностью)

Срок практики с « _____ » _____ 20__ г.
по « _____ » _____ 20__ г.

Директор института _____ / _____ /
(Ф.И.О)

Зав.кафедрой _____ / _____ /
(Ф.И.О)

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
Образец титульного листа

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт

Кафедра торгового дела и маркетинга

ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
Практики по получению профессиональных умений и опыта
профессиональной деятельности

Предприятие

Адрес

Руководитель от университета

подпись, дата

инициалы, фамилия

Руководитель от предприятия

подпись, дата

инициалы, фамилия

Студент _____

номер группы, зачетной книжки

подпись, дата

инициалы, фамилия

Красноярск 20_

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования

«Сибирский федеральный университет»

660041, Россия, Красноярск, проспект Свободный, 79
телефон (391) 244-82-13, факс (391) 244-86-25
<http://www.sfu-kras.ru> e-mail:office@sfu-kras.ru

ОТЗЫВ РАБОТОДАТЕЛЯ

(заполняется работодателем после прохождения практики)

1. Полнота и качество выполнения студентами-практикантами программы
удовлетворительно хорошо отлично
2. Степень самостоятельности при работе
удовлетворительно хорошо отлично
3. Уровень профессиональной подготовки в целом
удовлетворительно хорошо отлично
4. Умение применять полученные знания на практике
удовлетворительно хорошо отлично
5. Умение работать с оргтехникой
удовлетворительно хорошо отлично
6. Организаторские способности, инициативность, коммуникабельность
удовлетворительно хорошо отлично

Выводы о практической деятельности студента

Руководитель практики
от предприятия

М.П.

(ФИО)

(подпись)

**Обязательство о неразглашении
конфиденциальной информации**

« _____ »
наименование организации

Я, студент группы _____ Торгово-экономического института Сибирского
федерального университета

фамилия, имя, отчество

предупрежден (а), что в период прохождения практики в « _____ »
(далее ОРГАНИЗАЦИЯ) мне будет предоставлен доступ к её информации, в том числе
конфиденциальной (персональные данные, служебная информация ограниченного
распространения, информация, составляющая коммерческую тайну).

Во исполнение Договора о предоставлении мест для прохождения учебной и
производственной практики студентами ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный
университет» в период прохождения практики в ОРГАНИЗАЦИИ обязуюсь:

1. Выполнять требования локальных нормативных актов ОРГАНИЗАЦИИ;
2. Использовать информацию ОРГАНИЗАЦИИ, ставшую известной мне в период
прохождения практики, только в целях успешного освоения программы практики и
выполнения индивидуальных заданий.
3. Не разглашать ставшую мне известной конфиденциальную информацию
ОРГАНИЗАЦИИ в период прохождения практики и в течение пяти лет после ее окончания.
4. В случае попытки третьих лиц получить от меня конфиденциальную и другую
служебную информацию сообщать руководителю практики и работнику
ОРГАНИЗАЦИИ, курирующему проходение практики.

Я ознакомлен (а) с локальными нормативными актами ОРГАНИЗАЦИИ:

1. _____

2. _____

3. _____

Предупрежден (а) об ответственности за нарушения требований по защите
информации.

_____ / _____ /
подпись фамилия, имя отчество

Дата

Перечень контрольных вопросов/заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

1. Что собой представляет организационная характеристика предприятия.
2. Дайте экономическую оценку деятельности предприятия.
3. Какова система управления предприятия.
4. В чем заключается специфика деятельности предприятия: характер деятельности, ареал обслуживания контингент потребителей и др.
5. Кто является основными поставщиками предприятия и как ведется работа по закупу товаров.
6. Какие методики оценки ассортимента товаров применяются на предприятии.
7. Дайте характеристику структуры ассортимента товаров исследуемого предприятия.
8. Какие методики исследования ассортимента использованы при написании отчета и каковы результаты.
9. Как организована приемка товаров на предприятии, результаты и рекомендации.
10. В чем заключается контроль качества товаров на предприятии.
11. Какими показателями оценивается эффективность использования площади торгового предприятия.
12. Какова эффективность использования площади торгового предприятия.
13. Дайте характеристику технологической планировки торгового предприятия.
14. Как организовано хранение товаров на предприятии.
15. Какие методы продажи товаров применяются на предприятии.
16. Какова социально-экономическая эффективность применяемых методов продажи товаров.
17. Какие товары подлежат предварительной подготовке к продаже и в чем она заключается.
18. На кого возложена функция подготовки товаров к продаже.
19. Опишите целевую аудиторию предприятия.
20. Критерии, формирующие качество обслуживания покупателей.
21. Какие методики использованы для определения качества обслуживания покупателей.
22. Какие дополнительные услуги оказываются покупателям.
23. Как формируется перечень дополнительных услуг на предприятии.
24. Дайте оценку размещения товаров в торговом зале.
25. Какими показателями оценивается эффективность использования площади торгового зала.