

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра коммерции и организации экономической деятельности**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
Преддипломная практика

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки Коммерция в АПК

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Программа в доработанном виде утверждена на заседании методической комиссии Института управления протокол № 13 от «05» июля 2016 г. ,
Председатель методической комиссии
Института управления,
д.э.н., профессор

Коваленко Г.Л.

1. Аннотация

Преддипломная практика входит в состав практики основной образовательной программы высшего образования (далее по тексту ООП ВО или образовательная программа) и учебного плана подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Преддипломная практика – вид практики, завершающий профессиональную подготовку студентов. Проводится после освоения студентами программ теоретического и практического обучения и предполагает сбор, систематизацию и обобщение материала, необходимого для выполнения выпускной квалификационной работы по определенной теме.

Во время практики происходит закрепление и конкретизация результатов теоретического обучения, приобретение студентами умения и навыков практической работы по присваиваемой квалификации и избранному направлению подготовки.

Преддипломная практика проходит в 8 семестре 4 курса и состоит из пятнадцати тесно взаимосвязанных этапов.

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Преддипломная практика предусмотрена Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело профиль подготовки Коммерция в АПК, является составной частью основной образовательной программы высшего образования и выступает средством формирования приобретенных теоретических знаний и систему профессиональных знаний, умений и навыков бакалавра.

Преддипломная практика является неотъемлемой и составной частью учебного процесса.

Проводится в соответствии с утвержденными рабочими учебными планами, графиком учебного процесса. В целях приобретения студентами навыков профессиональной работы, углубления и закрепления знаний и компетенций, полученных в процессе теоретического обучения студентов, по следующим обязательным дисциплинам:

3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Целями преддипломной практики являются закрепление и углубление теоретической подготовки обучающегося и приобретение им практических, умений, навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности по направлению 38.03.06 - Торговое дело, профиль Коммерция в АПК.

В результате прохождения преддипломной практики студент должен выработать умения творческой работы студента по закреплению и пополнению практическими данными изучаемых дисциплин в ходе учебного процесса; привлекать студентов к активному самостоятельному уточнению и доработке полученных теоретических знаний.

Задачами преддипломной практики являются:

Знать:

- особенности делового поведения;
- прогнозировать действия покупателей в различных ситуациях;
- обладать в совершенстве искусством общения и убеждения

Уметь:

- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций;
- применять знания в практической деятельности

Владеть:

- проведением маркетинговых исследований;
- проведение анализа структуры управления предприятием;

- исследование и анализ товарных рынков.

4. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОПОП ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРИАТА

Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 1. Перечень дисциплин, для которых практика «производственная» является основополагающей, представлен в табл. 2.

Таблица 1. Требования к пререквизитам практики

Практика	Разделы
Производственная	1. Цели и задачи коммерческого предприятия.
	2. Организационная структура.
	3. Распределение и характеристика функций.
	4. Исследование конкретного рынка товаров и услуг.
	5. Разработка портфеля заказов или бизнес-плана.
	6. Договорная работа
	7. Анализ реализации товаров и услуг.
	8. Расчет и анализ издержек обращения.
	9. Расчет доходов и прибыли, рентабельности.
	10. Анализ использования оборотных средств
	11. Анализ устойчивости и кредитоспособности предприятия.

Таблица 2 - Требования к постреквизитам практики

Практика	Раздел
-	-

Преддипломная практика является заключительный для студентов направления подготовки 38.03.03 Торговое дело профиль Коммерция в АПК.

5. КОМПЕТЕНЦИИ ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Преддипломная практика направлена на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.96 Торговое дело профиль подготовки Коммерция в АПК:

ПК-1 - способностью управлять ассортиментом и качеством 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

ПК-2 способностью 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

ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

ПК-15 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

Взаимосвязь планируемых результатов обучения при прохождении практики (знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности) и планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций обучающегося) представлена в таблице 3.

Таблица 3 Взаимосвязь планируемых результатов обучения при прохождении практики и планируемых результатов освоения образовательной программы

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ПК-1 - способностью управлять ассортиментом и качеством 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	1 этап: знать способы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг; 2 этап: знать способы осуществления контроля качества товаров и услуг, а также приемки и учета товаров и услуг	1 этап: уметь управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество; 2 этап: уметь диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг, а также проводить приемку и учет товаров и услуг	1 этап: иметь навыки управления ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество; 2 этап: иметь опыт диагностировать определения уровня качества товаров и услуг, а также проводить приемку и учет товаров и услуг
ПК-2 способностью 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	1 этап: знать основы осуществления управления торгово-технологическими процессами на предприятии 2 этап: знать основы минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь	1 этап: уметь осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии 2 этап: уметь минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	1 этап: иметь навыки осуществления управления торгово-технологическими процессами на предприятии 2 этап: иметь навыки минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь
ПК-5 способностью управлять персоналом организации	1 этап: знать способы управления персоналом организации	1 этап: уметь управлять персоналом организации	1 этап: иметь навыки управления персоналом

(предприятия), готовностью к организационно- управленческой работе с малыми коллективами	(предприятия) 2 этап: знать основы организационно- управленческой работы с малыми коллективами	(предприятия) 2 этап: уметь организовывать организационно- управленческую работу с малыми коллективами	организации (предприятия) 2 этап: иметь навыки организационно- управленческой работы с малыми коллективами
ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	1 этап: знать основы выбора деловых партнеров, и проведения с ними деловых переговоров; 2 этап: знать основные аспекты заключения договоров и способов контроля за их выполнением	1 этап: уметь выбирать деловых партнеров, и проводить с ними деловые переговоры; 2 этап: уметь заключать договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение	1 этап: иметь навыки выбора деловых партнеров, и проведения с ними деловых переговоров; 2 этап: иметь навыки заключения договоров и способов контроля за их выполнением
ПК-7 способностью организовывать и планировать материально- техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	1 этап: знать основные аспекты организовывать и планировать материально- техническое обеспечение предприятий, 2 этап: знать основные аспекты закупки и продажи товаров	1 этап: уметь организовывать и планировать материально- техническое обеспечение предприятий, 2 этап: уметь проводить закупку и продажу товаров	1 этап: иметь навыки организации и планирования материально- технического обеспечения предприятий, 2 этап: иметь навыки организации закупки и продажи товаров
ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	1 этап: знать основы анализа и оценки деятельности предприятия; 2 этап: знать основы разработки стратегии организации.	1 этап: уметь проводить анализ и оценку деятельности предприятия; 2 этап: уметь разрабатывать стратегии организации.	1 этап: иметь навыки анализа и оценки деятельности предприятия; 2 этап: иметь навыки разработки стратегии организации.
ПК-15 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях,	1 этап: знать основные аспекты выбора и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях;	1 этап: уметь выбирать и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях; 2 этап: уметь	1 этап: иметь навыки выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях;

способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	2 этап: знать основные аспекты управления логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем	управлять логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем	2 этап: иметь навыки управления логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем
--	---	---	---

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Трудоемкость практики:

Продолжительность рабочего дня для студента при прохождении практики в организациях составляет:

- для студентов в возрасте от 15 до 16 лет не более 24 часов в неделю;
- для студентов в возрасте от 16 до 18 лет не более 36 часов в неделю;
- для студентов в возрасте от 18 и старше не более 40 часов в неделю.

Продолжительность практики составляет 4 недели.

Общая трудоёмкость учебной/производственной практики составляет 6 зачетных единиц.

Распределение по разделам/этапам практики, видам работ, форм текущего контроля с указанием номера осваиваемой компетенции в соответствии с ОПОП приведено в таблице 4.

Таблица 4. Распределение по разделам/этапам практики, видам работ, форм текущего контроля

Разделы (этапы) практики	Трудоёмкость					Результаты		
	Зач. Ед.	Часов				Кол- во дней	форма текущего контроля	№ осваиваемо й компетенци и по ОПОП
		все го	Лекции	практич. работа	самостоят. работа			
1	2	3		4	5	6	7	8
Общая трудоёмкость по Учебному плану	6	216		216		28	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника по практике	ПК-1, ПК-2, ПК-5 ПК-6, ПК-7, ПК-9, ПК- 15
1. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ	3	108		108		14	устный опрос, письмен ный опрос, оформле	ПК-1

							ние дневника по практике	
1.1 История развития предприятия	0,36	13		13		2	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника по практике	ПК-2
1.2 Цели и задачи предприятия	0,36	13		13		2	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника по практике	ПК-5
1.3. Характеристика производственно- экономической деятельности предприятия	0,36	13		13		2	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника по практике	ПК-6
1.4 Организацион- ная структура управления предприятием и его подразделениями	0,36	13		13		2	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника по практике	ПК-9
1.5. Распределение и характеристика функций руководителей и специалистов	0,39	14		14		2	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника	ПК-15

							по практике	
1.6. Исследование конкретного рынка товаров и услуг	0,39	14		14		2	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника по практике	ПК-1
1.7. Разработка портфеля заказов или бизнес-плана	0,39	14		14		1	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника по практике	ПК-2
1.8. Договорная работа	0,39	14		14		1	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника по практике	ПК-5
2. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	3	108		108		14	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника по практике	ПК-6
2.1. Анализ реализации товаров и услуг	0,42	15		15		2	устный опрос, письмен ный опрос, оформле ние дневника по практике	ПК-9

2.2. Расчет и анализ издержек обращения	0,42	15		15		2	устный опрос, письменный опрос, оформление дневника по практике	ПК-15
2.3. Расчет доходов, прибыли и рентабельности	0,42	15		15		2	устный опрос, письменный опрос, оформление дневника по практике	ПК-1
2.4. Анализ использования оборотных средств	0,42	15		15		2	устный опрос, письменный опрос, оформление дневника по практике	ПК-2
2.5. Анализ устойчивости и кредитоспособности предприятия	0,42	15		15		2	устный опрос, письменный опрос, оформление дневника по практике	ПК-5
2.6. Управление персоналом предприятия	0,42	15		15		2	устный опрос, письменный опрос, оформление дневника по практике	ПК-6
2.7. Управление хозяйственными	0,5	18		18		2	устный опрос,	ПК-9

рисками							письменный опрос, оформле ние дневника по практике	
Всего за 8 семестр	6	216		216		28		ПК-15
Вид контроля	защита отчета по практике с оценкой							

**7. ТЕМАТИКА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ПО ПРОХОЖДЕНИЮ
ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ СТУДЕНТОВ 4 КУРСА НАПРАВЛЕНИ
ПОДГОТОВКИ 38.03.06 – ТОРГОВОЕ ДЕЛО ИНСТИТУТА УПРАВЛЕНИЯ ОГАУ**

Организации розничной торговли:

1. Современные виды стратегий и их использования в деятельности розничного предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты современных видов стратегий и их использования в деятельности розничного предприятия

Провести :

1. Анализ стратегии деятельности розничного предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию стратегии деятельности розничного предприятия

2. Структура и состав службы материально-технического снабжения розничного предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты структуры и состава службы материально-технического снабжения розничного предприятия

Провести :

1. Анализ структуры и состава службы материально-технического снабжения розничного предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию структуры и состава службы материально-технического снабжения розничного предприятия

3. Методы анализа коммерческих процессов по отрасли розничной торговли и сферам ее применения

Изучить :

1. Теоретические аспекты методов анализа коммерческих процессов по отрасли розничной торговли и сферам ее применения

Провести :

1. Анализ коммерческих процессов по отрасли розничной торговли и сферам ее применения

Разработать :

1. Разработать мероприятия по проведению анализа коммерческих процессов по отрасли розничной торговли и сферам ее применения

4. Планирование коммерческой деятельности розничного предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

Изучить :

1. Теоретические аспекты планирования коммерческой деятельности розничного предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

Провести :

1. Анализ планирования коммерческой деятельности розничного предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию планирования коммерческой деятельности розничного предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

5. Стратегии коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты стратегии коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Провести :

1. Анализ стратегии коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию стратегии коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

6. Бизнес - планирование и его роль в коммерческой деятельности розничного предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты бизнес - планирования и его роль в коммерческой деятельности розничного предприятия

Провести :

1. Анализ бизнес - планирования и его роль в коммерческой деятельности розничного предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по бизнес - планированию и его роль в коммерческой деятельности розничного предприятия

7. Разработка стратегии розничного предприятия с целью выхода его на внешний рынок

Изучить :

1. Теоретические аспекты разработки стратегии розничного предприятия с целью выхода его на внешний рынок

Провести :

1. Анализ стратегии розничного предприятия с целью выхода его на внешний рынок

Разработать :

1. Разработать предложения по стратегии розничного предприятия с целью выхода его на внешний рынок

8. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты оценки эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Провести :

1. Анализ основных экономических показателей и провести оценку эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

9. Стратегия сервиса на рынке товаров и ее применения в коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты стратегии сервиса на рынке товаров и ее применения в коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Провести :

1. Анализ стратегии сервиса на рынке товаров и ее применения в коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по стратегии сервиса на рынке товаров и ее применения в коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

10. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли

Изучить :

1. Теоретические аспекты организации торгового сервиса в сфере розничной торговли

Провести :

1. Анализ организации торгового сервиса в сфере розничной торговли

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию организации торгового сервиса в сфере розничной торговли и результаты его деятельности на коммерческую деятельность предприятия

11. Планирование коммерческой деятельности розничного торгового предприятия и использованием бизнес-плана

Изучить :

1. Теоретические аспекты планирования коммерческой деятельности розничного торгового предприятия и использованием бизнес-плана

Провести :

1. Анализ планирования коммерческой деятельности розничного торгового предприятия и использованием бизнес-плана

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию планирования коммерческой деятельности розничного торгового предприятия и использованием бизнес-плана

12. Закупка товаров и формирования коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке

Изучить :

1. Теоретические аспекты закупки товаров и формирования коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке

Провести :

1. Анализ закупки товаров и формирования коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию закупки товаров и формирования коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке 3.

13. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельности розничной торговой фирмы

Изучить :

1. Теоретические аспекты организационного и экономического обеспечения управления коммерческой деятельности розничной торговой фирмы

Провести :

1. Анализ организационного и экономического обеспечения управления коммерческой деятельности розничной торговой фирмы

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию организационного и экономического обеспечения управления коммерческой деятельности розничной торговой фирмы

14. Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты организации системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия

Провести :

1. Анализ организации системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию организации системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия

15. Организация системы товароснабжения как основы торгово –технологического процесса розничного торгового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты организации системы товароснабжения как основы торгово – технологического процесса розничного торгового предприятия

Провести :

1. Анализ организации системы товароснабжения

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию организации системы товароснабжения.

16. Планирование и организация торгово-технологического управления в розничном торговом предприятии

Изучить :

1. Теоретические аспекты планирования и организации торгово-технологического управления в розничном торговом предприятии

Провести :

1. Анализ планирования и организации торгово-технологического управления в розничном торговом предприятии

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию планирования и организации торгово-технологического управления в розничном торговом предприятии

17. Типологию предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономической эффективности

Изучить :

1. Теоретические аспекты типологии предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономической эффективности

Провести :

1. Анализ предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономической эффективности

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию типологии предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономической эффективности

18. Формирование розничного торгового ассортимента

Изучить :

1. Теоретические аспекты формирования розничного торгового ассортимента

Провести :

1. Анализ оптимального розничного ассортимента

Разработать :

1. Разработать предложения по формированию розничного торгового ассортимента

19. Материально-техническая база розничной торговли и ее влияния на коммерческую деятельность предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты материально-технической базы розничной торговли и ее влияния на коммерческую деятельность

Провести :

1. Анализ материально-технической базы предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию материально-технической базы предприятия

20. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием маркетинга

Изучить :

1. Теоретические аспекты организации коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием маркетинга

Провести :

1. Анализ коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием маркетинга

Разработать :

1. Разработать предложения по организации коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием маркетинга

21. Организация процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей

Изучить :

1. Теоретические аспекты организации процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей

Провести :

1. Анализ организации процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию организации процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей

22. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты исследования конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия

Провести :

1. Анализ исследования конъюнктуры потребительского рынка

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию исследования конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия

23. Анализ и прогноз развития товарного рынка

Изучить :

1. Теоретические аспекты анализа и прогноза развития товарного рынка

Провести :

1. Анализ и прогноз развития товарного рынка

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию анализа и прогноза развития товарного рынка

24. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России

Изучить :

1. Теоретические аспекты организации коммерческой деятельности в розничной торговле России

Провести :

1. Анализ организации коммерческой деятельности

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию организации коммерческой деятельности в розничной торговле России

25. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты информационно-компьютерного обеспечения управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия

Провести :

1. Анализ информационно-компьютерного обеспечения управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию информационно-компьютерного обеспечения управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия

26. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационных технологий

Изучить :

1. Теоретические аспекты оптимизации системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационных технологий

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию оптимизации системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационных технологий

Провести :

1. Анализ оптимизации системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационных технологий

Организации оптовой торговли:

1. Современные виды стратегий и их использования в деятельности оптового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты современных видов стратегий и их использования в деятельности оптового предприятия

Провести :

1. Анализ стратегии деятельности оптового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию стратегии деятельности оптового предприятия

2. Структура и состав службы материально-технического снабжения оптового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты структуры и состава службы материально-технического снабжения оптового предприятия

Провести :

1. Анализ структуры и состава службы материально-технического снабжения оптового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию структуры и состава службы материально-технического снабжения оптового предприятия

3. Методы анализа коммерческих процессов по отрасли оптовой торговли и сферам ее применения

Изучить :

1. Теоретические аспекты методов анализа коммерческих процессов по отрасли оптовой торговли и сферам ее применения

Провести :

1. Анализ коммерческих процессов по отрасли оптовой торговли и сферам ее применения

Разработать :

1. Разработать мероприятия по проведению анализа коммерческих процессов по отрасли оптовой торговли и сферам ее применения

4. Планирование коммерческой деятельности оптового предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

Изучить :

1. Теоретические аспекты планирования коммерческой деятельности оптового предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

Провести :

1. Анализ планирования коммерческой деятельности оптового предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию планирования коммерческой деятельности оптового предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

5. Стратегии коммерческой деятельности оптового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты стратегии коммерческой деятельности оптового предприятия

Провести :

1. Анализ стратегии коммерческой деятельности оптового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию стратегии коммерческой деятельности оптового предприятия

6. Бизнес - планирование и его роль в коммерческой деятельности оптового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты бизнес - планирования и его роль в коммерческой деятельности оптового предприятия

Провести :

1. Анализ бизнес - планирования и его роль в коммерческой деятельности оптового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по бизнес - планированию и его роль в коммерческой деятельности оптового предприятия

7. Разработка стратегии оптового торгового предприятия с целью выхода его на внешний рынок

Изучить :

1. Теоретические аспекты разработки стратегии оптового торгового предприятия с целью выхода его на внешний рынок

Провести :

1. Анализ стратегии оптового торгового предприятия с целью выхода его на внешний рынок

Разработать :

1. Разработать предложения по стратегии оптового торгового предприятия с целью выхода его на внешний рынок

8. Оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты оценки эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия

Провести :

1. Анализ основных экономических показателей и провести оценку эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия

9. Стратегия сервиса на рынке товаров и ее применения в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты стратегии сервиса на рынке товаров и ее применения в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия

Провести :

1. Анализ стратегии сервиса на рынке товаров и ее применения в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по стратегии сервиса на рынке товаров и ее применения в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия

10. Организация торгового сервиса в сфере оптовой торговли

Изучить :

1. Теоретические аспекты организации торгового сервиса в сфере оптовой торговли

Провести :

1. Анализ организации торгового сервиса в сфере оптовой торговли

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию организации торгового сервиса в сфере оптовой торговли и результаты его деятельности на коммерческую деятельность предприятия

11. Планирование коммерческой деятельности оптового торгового предприятия и использованием бизнес-плана

Изучить :

1. Теоретические аспекты планирования коммерческой деятельности оптового торгового предприятия и использованием бизнес-плана

Провести :

1. Анализ планирования коммерческой деятельности оптового торгового предприятия и использованием бизнес-плана

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию планирования коммерческой деятельности оптового торгового предприятия и использованием бизнес-плана

12. Закупка товаров и формирования коммерческих связей оптовых торговых предприятий на потребительском рынке

Изучить :

1. Теоретические аспекты закупки товаров и формирования коммерческих связей оптовых торговых предприятий на потребительском рынке

Провести :

1. Анализ закупки товаров и формирования коммерческих связей оптовых торговых предприятий на потребительском рынке

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию закупки товаров и формирования коммерческих связей оптовых торговых предприятий на потребительском рынке

13 . Исследование рынка закупок и сбыта товаров в оптовой торговле

Изучить :

1. Теоретические аспекты исследования рынка закупок и сбыта товаров в оптовой торговле

Провести :

1. Анализ закупок и сбыта товаров в оптовой торговле

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию закупок и сбыта товаров в оптовой торговле

15. Организация системы закупочной деятельности оптового торгового предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты организации системы закупочной деятельности оптового торгового предприятия

Провести :

1. Анализ организации системы закупочной деятельности оптового торгового предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию организации системы закупочной деятельности оптового торгового предприятия

16. Формирование оптимального торгового ассортимента

Изучить :

1. Теоретические аспекты формирования оптимального торгового ассортимента

Провести :

1. Анализ оптимального торгового ассортимента

Разработать :

1. Разработать предложения по формированию оптимального торгового ассортимента

Производственные предприятия:

1. Современные виды стратегий и их использования в деятельности производственного предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты современных видов стратегий и их использования в деятельности производственного предприятия

Провести :

1. Анализ стратегии деятельности производственного предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию стратегии деятельности производственного предприятия

2. Структура и состав службы материально-технического снабжения производственного предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты структуры и состава службы материально-технического снабжения производственного предприятия

Провести :

1. Анализ структуры и состава службы материально-технического снабжения производственного предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию структуры и состава службы материально-технического снабжения производственного предприятия

3. Методы анализа коммерческих процессов по отрасли производства продукции и сферам ее применения

Изучить :

1. Теоретические аспекты методов анализа коммерческих процессов по отрасли производства продукции и сферам ее применения

Провести :

1. Анализ коммерческих процессов по отрасли производства продукции и сферам ее применения

Разработать :

1. Разработать мероприятия по проведению анализа коммерческих процессов по отрасли производства продукции и сферам ее применения

4. Планирование деятельности производственного предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

Изучить :

1. Теоретические аспекты планирования деятельности производственного предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

Провести :

1. Анализ планирования деятельности производственного предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию планирования деятельности производственного предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов

5. Стратегии коммерческой деятельности производственного предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты стратегий коммерческой деятельности производственного предприятия

Провести :

1. Анализ стратегии коммерческой деятельности производственного предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию стратегии коммерческой деятельности производственного предприятия

6. Бизнес - планирование и его роль в коммерческой деятельности производственного предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты бизнес - планирования и его роль в коммерческой деятельности производственного предприятия

Провести :

1. Анализ бизнес - планирования и его роль в коммерческой деятельности производственного предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по бизнес - планированию и его роль в коммерческой деятельности производственного предприятия

7. Разработка стратегии производственного предприятия с целью выхода его на внешний рынок

Изучить :

1. Теоретические аспекты разработки стратегии производственного предприятия с целью выхода его на внешний рынок

Провести :

1. Анализ стратегии производственного предприятия с целью выхода его на внешний рынок

Разработать :

1. Разработать предложения по стратегии производственного предприятия с целью выхода его на внешний рынок

8. Оценка эффективности деятельности производственного предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты оценки эффективности деятельности производственного предприятия

Провести :

1. Анализ основных экономических показателей и провести оценку эффективности деятельности производственного предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию эффективности деятельности производственного предприятия

9. Планирование деятельности производственного предприятия и использованием бизнес-плана

Изучить :

1. Теоретические аспекты планирования деятельности производственного предприятия и использованием бизнес-плана

Провести :

1. Анализ планирования деятельности производственного предприятия и использованием бизнес-плана

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию планирования деятельности производственного предприятия и использованием бизнес-плана

10. Закупка сырья и полуфабрикатов и формирование коммерческих связей производственных предприятий на рынке сырья и полуфабрикатов

Изучить :

1. Теоретические аспекты закупки сырья и полуфабрикатов, а так же формирование коммерческих связей производственных предприятий на рынке сырья и полуфабрикатов

Провести :

1. Анализ закупки товаров и формирования коммерческих связей производственных предприятий на рынке сырья и полуфабрикатов

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию закупки сырья и полуфабрикатов, а так же формирование коммерческих связей производственных предприятий на рынке сырья и полуфабрикатов

11 . Исследование рынка закупок сырья и полуфабрикатов и сбыта готовой продукции

Изучить :

1. Теоретические аспекты исследования рынка закупок сырья и полуфабрикатов и сбыта готовой продукции

Провести :

1. Анализ закупок сырья и полуфабрикатов и сбыта готовой продукции

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию закупок сырья и полуфабрикатов и сбыта готовой продукции

12. Организационное и экономическое обеспечение управления деятельностью производственного предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты организационного и экономического обеспечения управления деятельностью производственного предприятия

Провести :

1. Анализ организационного и экономического обеспечения управления деятельностью производственного предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию организационного и экономического обеспечения управления деятельностью производственного предприятия

13. Организация системы закупочной деятельности производственного предприятия

Изучить :

1. Теоретические аспекты организации системы закупочной деятельности производственного предприятия

Провести :

1. Анализ организации системы закупочной деятельности производственного предприятия

Разработать :

1. Разработать предложения по совершенствованию организации системы закупочной деятельности производственного предприятия

8. НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ НА ПРАКТИКЕ

В процессе организации преддипломной практики руководителем от выпускной кафедры должны применяться современные образовательные и научно-производственные технологии:

1. Мультимедийные технологии, для чего и инструктаж студентов во время практики проводится в помещениях оборудованных экраном, видеопроектором, и

персональными компьютерами.

2. Дистанционная форма консультаций со студентом во время прохождения конкретных этапов преддипломной практики и подготовки отчета

В ходе прохождения преддипломной практики студент может применять различные научно-исследовательские и научно-производственные технологии:

1. Дистанционная форма консультаций с руководителем практики от кафедры во время прохождения конкретных этапов преддипломной практики и подготовки отчета.

2. Дистанционная форма консультаций с руководителем выпускной квалификационной работы от кафедры во время прохождения конкретных этапов преддипломной практики и подготовки выпускной квалификационной работы.

3. Компьютерные технологии и программные продукты, необходимые для сбора и систематизации информации, проведения требуемых программой практик расчетов и сбора и систематизации информации, необходимой для написания выпускной квалификационной работы.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ НА ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКЕ

В ходе преддипломной практики студенты используют:

- «Методические указания по написанию отчета по преддипломной практике для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело»

- Программу и Положение о порядке проведения преддипломной практики;

10. ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ (ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ)

Формой промежуточной аттестации по итогам преддипломной практики является защита отчета.

Отчет о прохождении преддипломной практики и следующие документы обучающийся должен предоставить на кафедру не позднее 7 календарных дней с даты окончания практики:

- заполненный дневник с отзывом (оценкой работы практиканта администрацией и старшим специалистом предприятия). Дневник должен быть заверен подписью ответственного лица и круглой печатью организации;

- отчет по практике. Отчет по практике подписывается обучающимся, проверяется и визируется руководителем практики. Защита отчетов производится в соответствии с установленным графиком защиты отчетов, но не позднее трех месяцев с начала учебного процесса. Нарушение сроков прохождения практики и сроков защиты считается невыполнением учебного плана. По результатам защиты отчетов, а также отзыва с места прохождения практики обучающимся выставляется оценка по практике;

- индивидуальное задание. (образец представлен в приложении 2)

- отзыв-характеристику на выпускника, которая заверяется руководителем базы практики (приложение 3).

Защита отчета проходит согласно графику утвержденному на кафедре.

По результатам прохождения преддипломной практики студент может получить максимально 100 баллов.

Критерии балльно-рейтинговой оценки результатов прохождения обучающимися практики формируются на кафедре, за которой закреплена практика.

Положительную оценку получает обучающийся, прошедший практику, представивший соответствующую документацию (рабочий дневник, отчет по практике, характеристику с места прохождения практики) и успешно защитивший отчет по практике.

Студент, прошедший практику, и имеющий соответствующую документацию по практике (дневник практики, рабочий дневник), а также имеющий отчет со всеми отметками о выполнении и отзыв работодателя о качестве подготовки выпускника с места практики, оценивается на «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».

Оценка «отлично» (85-100 баллов) выставляется в том случае, если студент демонстрирует полное освоение профессиональных компетенций, согласно требованиям ФГОС ВО и рабочей программы производственной практики. В ходе защиты результатов практики студент должен проявить приобретенные практические навыки. Изложение материалов полное, последовательное, грамотное. Приложены первичные документы. Приложения логично связаны с текстовой частью отчета. Отчет сдан в установленный срок. Программа практики выполнена. Отзыв положительный.

Оценка «хорошо» (70-85 баллов) выставляется в том случае, если студент демонстрирует полное освоение профессиональных компетенций, согласно требованиям ФГОС ВО и рабочей программы производственной практики. В ходе защиты результатов практики студент должен проявить приобретенные практические навыки. Изложение материалов полное, последовательное, грамотное. Допускаются несущественные и стилистические ошибки. Приложения в основном связаны с текстовой частью отчета. Отчет сдан в установленный срок. Программа практики выполнена. Отзыв положительный.

Оценка «удовлетворительно» (50-70 баллов) выставляется в том случае, если студент демонстрирует полное освоение профессиональных компетенций, согласно требованиям ФГОС ВО и рабочей программы производственной практики. В ходе защиты результатов практики студент должен проявить приобретенные практические навыки. Изложение материалов неполное. Оформление не аккуратное. Текстовая часть не везде связана с приложениями. Отчет сдан в установленный срок. Отзыв положительный. Программа практики выполнена не в полном объеме.

Оценивание студента преддипломной практики

№	Критерии оценок	Баллы
1	полнота представленного материала, выполнение индивидуального задания	25
2	соответствие представленных результатов программе практики	25
3	своевременное представление отчета	10
4	качество оформления отчета	10
5	доклад по отчету	20
6	качество ответов на дополнительные вопросы	10
	ИТОГО	100

Прохождение всех этапов практики (выполнение всех видов работ) является обязательным. Набрав высокий балл за один из этапов практики, обучающийся не освобождается от прохождения других этапов.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике. (приложение 1)

11. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

11.1. Учебно- методическое и информационное обеспечение практики

Основная литература

1. Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров / Р.И. Шакланова, В.В. Юсова. [Электронный ресурс] – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 468 с. – Серия : Бакалавр.
2. Организация торговли: Учебник. Памбухчиянц О.В. [Электронный ресурс] : Издательство Дашков и К 2014 г. 294 с. (ЭБС КнигаФонд)
3. Синяева, И.М. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк, В.В. Синяев, [Электронный ресурс] - М. : Издательство Юрайт, 2016-506 с. – Серия : Бакалавр. Базовый курс. (ЭБС ЮРАЙТ)

Дополнительная литература и Интернет-ресурсы

1. Экономика организации: Учебник для бакалавров. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. [Электронный ресурс]-М. :Издательство Дашков и К, 2013.-237 с. (ЭБС КнигаФонд)
2. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): Учебник для бакалавров. Дашков Л.П., Памбухчианц В.К., Памбухчианц О.В. [Электронный ресурс] - М. : Издательство Дашков и К, 2015.- 456 с. (ЭБС КнигаФонд)
3. Григорьев М. Н. Маркетинг: Учебник для вузов [Электронный ресурс].- М. Издательство «Юрайт». 2011. – 448 с. (ЭБС Издательства « Лань»)
4. <http://www.gks.ru> (Федеральная государственная служба государственной статистики)
5. Калачев, С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для бакалавров / С.Д. Калачёв. – 2-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс] – М.: Издательство Юрайт : ИД Юрайт, 2016 – 477 с. Серия: Бакалавр. Базовый курс. (ЭБС ЮРАЙТ)
6. Экономика организации: Практикум для бакалавров. Шаркова А.В., Ахметшина Л.Г. [Электронный ресурс]-М. : Издательство Дашков и К 2014. 120 с. (ЭБС КнигаФонд)

11.1.2 Методические указания и материалы по практике,

1. Методические указания по преддипломной практике для студентов направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль Коммерция в АПК. (Методический кабинет Института управления ОГАУ)

11.1.3 Программное обеспечение современных информационно- коммуникационных технологий

1. Справочно - правовая система «Гарант» (интернет – версия)
2. Справочно - правовая система «Консультант Плюс» (интернет – версия)

11.1.4. Материально-техническое обеспечение практики

На студентов принятых в организации и предприятия на должности и проходящих там практику распространяется Трудовой кодекс Российской Федерации.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

Разработал/и:

преподаватель _____ « 31 » 08 2015 г. Богатова О.А.

Рассмотрена и одобрено на заседании кафедры Коммерции и организации экономической деятельности « 31 » августа 201 5 г. , протокол № 1

Заведующая кафедрой,
к.э.н., доцент

Аргунеева О.Н.

Программа утверждена на заседании методической комиссии Института управления протокол « 31 » августа 201 5 г. , протокол № 1

Председатель методической комиссии
Института управления,
д.э.н., профессор

Коваленко Г.Л.

Программа доработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

Разработал/и:

преподаватель _____ « 04 » июля 2016г. Богатова О.А.

Зам. председателя комитета
потребительского рынка,
услуг и развития
предпринимательства
администрации

МО «Город Оренбург» _____ « 04 » июля 2016г. Кириллов А.А.
(должность) (подпись)

Генеральный директор
ООО «Рестайл Группа»
(должность)

_____ « 04 » июля 2016г. Флейшер О.И.
(подпись)

Директор,
ООО «МПП «Птица Плюс»
(должность)

_____ « 04 » июля 2016г. Семенов С.В.
(подпись)

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры Коммерции и организации экономической
деятельности « 04 » июля 2016г. , протокол № 13

Заведующая кафедрой,
к.э.н., доцент

Аргунеева О.Н.

Программа в доработанном виде утверждена на заседании методической комиссии
Института управления протокол № 13 от « 05 » июля 201 6 г. ,

Председатель методической комиссии
Института управления,
д.э.н., профессор

Коваленко Г.Л.

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Приложение 1
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Преддипломная практика

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки: Коммерция в АПК

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством 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

Знать:

Этап 1 : знать способы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг;

Этап 2: знать способы осуществления контроля качества товаров и услуг, а также приемки и учета товаров и услуг

Уметь:

Этап 1: уметь управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество;

Этап 2: уметь диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг, а также проводить приемку и учет товаров и услуг

Владеть:

Этап 1: иметь навыки управления ассортиментом ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество;

Этап 2: иметь опыт диагностировать определения уровня качества товаров и услуг, а также проводить приемку и учет товаров и услуг

ПК-2 способностью 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

Знать:

Этап 1: знать основы осуществления управление торгово-технологическими процессами на предприятии

Этап 2: знать основы минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь

Уметь:

Этап 1: уметь осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии

Этап 2: уметь минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

Владеть:

Этап 1: иметь навыки осуществления управление торгово-технологическими процессами на предприятии

Этап 2: иметь навыки минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь

ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами

Знать:

Этап 1: знать способы управления персоналом организации (предприятия)

Этап 2: знать основы организационно-управленческой работы с малыми коллективами

Уметь:

Этап 1: уметь управлять персоналом организации (предприятия)

Этап 2: уметь организовывать организационно-управленческую работу с малыми коллективами

Владеть:

Этап 1 иметь навыки управления персоналом организации (предприятия)

Этап 2: иметь навыки организационно-управленческой работы с малыми коллективами

ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знать:

Этап 1: знать основы выбора деловых партнеров, и проведения с ними деловых переговоров;

Этап 2: знать основные аспекты заключения договоров и способов контроля за их выполнением

Уметь:

Этап 1: уметь выбирать деловых партнеров, и проводить с ними деловые переговоры;

Этап 2: уметь заключать договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение

Владеть:

Этап 1: иметь навыки выбора деловых партнеров, и проведения с ними деловых переговоров;

Этап 2: иметь навыки заключения договоров и способов контроля за их выполнением

ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Знать:

Этап 1: знать основные аспекты организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий,

Этап 2: знать основные аспекты закупки и продажи товаров

Уметь:

Этап 1: уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий,

Этап 2: уметь проводить закупку и продажу товаров

Владеть:

Этап 1: иметь навыки организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий,

Этап 2: иметь навыки организации закупки и продажи товаров

ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

Знать:

Этап 1: знать основы анализа и оценки деятельности предприятия;

Этап 2: знать основы разработки стратегии организации.

Уметь:

1 этап: уметь проводить анализ и оценку деятельности предприятия;

Этап 2: уметь разрабатывать стратегии организации.

Владеть:

1 этап: иметь навыки анализа и оценки деятельности предприятия;

Этап 2: иметь навыки разработки стратегии организации.

ПК-15 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

Знать:

Этап 1: знать основные аспекты выбора и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях;

Этап 2: знать основные аспекты управления логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем

Уметь:

Этап 1 уметь выбирать и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях;

Этап 2: уметь управлять логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем

Владеть:

Этап 1: иметь навыки выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях;

Этап 2: иметь навыки управления логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем

2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Таблица 1 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 1 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели	Способы оценки
1	2	3	4
ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством 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	способен, управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество.	Знать: способы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг; Уметь: управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество. Владеть: иметь навыки управления ассортиментом ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество.	защита отчета по практике
ПК-2 способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить	способен, осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии	Знать: основы осуществления управления торгово-технологическими процессами на предприятии Уметь: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии	защита отчета по практике

инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери		Владеть: иметь навыки осуществления управления торгово-технологическими процессами на предприятии	
ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	способен, управлять персоналом организации (предприятия)	Знать: способы управления персоналом организации (предприятия) Уметь: управлять персоналом организации (предприятия) Владеть: иметь навыки управления персоналом организации (предприятия)	защита отчета по практике
ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	способен, выбирать деловых партнеров, и проводить с ними деловые переговоры.	Знать: основы выбора деловых партнеров, и проведения с ними деловых переговоров. Уметь: выбирать деловых партнеров, и проводить с ними деловые переговоры. Владеть: иметь навыки выбора деловых партнеров, и проведения с ними деловых переговоров.	защита отчета по практике
ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	способен, организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий	Знать: основные аспекты организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий Уметь: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий. Владеть: иметь навыки организации и планирования материально-	защита отчета по практике

		технического обеспечения предприятий.	
ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	способен, проводить анализ и оценку деятельности предприятия.	Знать: основы анализа и оценки деятельности предприятия. Уметь: проводить анализ и оценку деятельности предприятия. Владеть: иметь навыки анализа и оценки деятельности предприятия.	защита отчета по практике
ПК-15 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	способен, выбирать и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях.	Знать: основные аспекты выбора и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях. Уметь: выбирать и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях. Владеть: иметь навыки выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях.	защита отчета по практике

Таблица 2 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 2 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели	Способы оценки
1	2	3	4
ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество,	способен, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг, а также проводить приемку и	Знать: способы осуществления контроля качества товаров и услуг, а также приемки и учета товаров и услуг Уметь:	защита отчета по практике

диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет	учет товаров и услуг	диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг, а также проводить приемку и учет товаров и услуг Владеть: иметь опыт диагностировать определения уровня качества товаров и услуг, а также проводить приемку и учет товаров и услуг	
ПК-2 способностью 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	способен, минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Знать: основы минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь Уметь: минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери Владеть: иметь навыки минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь	защита отчета по практике
ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	способен, организовывать организационно-управленческую работу с малыми коллективами	Знать: основы организационно-управленческой работы с малыми коллективами Уметь: организовывать организационно-управленческую работу с малыми коллективами Владеть: иметь навыки организационно-управленческой работы с малыми коллективами	защита отчета по практике
ПК-6 способностью	способен, заключать договора с деловыми	Знать: основные аспекты	защита отчета по практике

выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	партнерами и контролировать их выполнение	заключения договоров и способов контроля за их выполнением Уметь: заключать договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение Владеть: иметь навыки заключения договоров и способов контроля за их выполнением	
ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	способен, проводить закупку и продажу товаров	Знать: основные аспекты закупки и продажи товаров Уметь: проводить закупку и продажу товаров Владеть: иметь навыки организации закупки и продажи товаров	защита отчета по практике
ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	способен, разрабатывать стратегии организации	Знать: основы разработки стратегии организации. Уметь: разрабатывать стратегии организации. Владеть: иметь навыки разработки стратегии организации.	защита отчета по практике
ПК-15 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	способен, управлять логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем	Знать: основные аспекты управления логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем Уметь: управлять логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем Владеть: иметь навыки управления логистическими	защита отчета по практике

		процессами изысканием оптимальных логистических систем	и	
--	--	---	---	--

3. Шкала оценивания.

Университет использует систему оценок соответствующего государственным регламентам в сфере образования и позволяющую обеспечивать интеграцию в международное образовательное пространство. Система оценок и описание систем оценок представлены в таблицах 3 и 4.

Таблица 3 - Система оценок

Диапазон оценки, в баллах	Экзамен		Зачет
	европейская шкала (ECTS)	традиционная шкала	
[95;100]	A – (5+)	отлично – (5)	зачтено
[85;95)	B – (5)		
[70;85)	C – (4)	хорошо – (4)	
[60;70)	D – (3+)	удовлетворительно – (3)	
[50;60)	E – (3)		не зачтено
[33,3;50)	FX – (2+)	неудовлетворительно – (2)	
[0;33,3)	F – (2)		

Таблица 4 - Описание системы оценок

ECTS	Описание оценок	Традиционная шкала
A	Превосходно – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.	отлично (зачтено)
B	Отлично – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.	
C	Хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено максимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.	хорошо (зачтено)

D	Удовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.	удовлетворительно (зачтено)
E	Посредственно – теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному	удовлетворительно (незачтено)
FX	Условно неудовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий.	неудовлетворительно (незачтено)
F	Безусловно неудовлетворительно – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.	

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Таблица 5 - ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством 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. Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать:	1. Способы управления ассортиментом товаров и услуг

способы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	2. Способы управления качеством товаров и услуг
Уметь: уметь управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество	3. Управлять ассортиментом товаров и услуг 4. Управлять качеством товаров и услуг 5. Оценивать качество товаров и услуг
Навыки: иметь навыки управления ассортиментом ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество	6. Управление ассортиментом ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество

Таблица 5 ПК-2 способностью 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 Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основы осуществления управление торгово-технологическими процессами на предприятии	Основы осуществления управление торгово-технологическими процессами на предприятии
Уметь: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии	Организация управления торгово-технологическими процессами на предприятии
Навыки: иметь навыки осуществления управление торгово-технологическими процессами на предприятии	Распределение и характеристика функций руководителей и специалистов

Таблица 5 ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
---	--

опыта деятельности	
Знать: способы управления персоналом организации (предприятия)	1. Организационная структура управления предприятием и его подразделениями
Уметь: управлять персоналом организации (предприятия)	2. Распределение и характеристика функций руководителей и специалистов
Навыки: иметь опыт в определении уровня качества товаров	3. Управление персоналом предприятия

Таблица 5 – ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основы выбора деловых партнеров, и проведения с ними деловых переговоров	1. Основы проведения договорной работы
Уметь: выбирать деловых партнеров, и проводить с ними деловые переговоры	2. Виды деловых переговоров 3. Способы проведения деловых переговоров
Владеть: иметь навыки выбора деловых партнеров, и проведения с ними деловых переговоров	4. Особенности проведения деловых переговоров на региональном и международном рынке.

Таблица 5 – ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основные	1. Материально-техническое обеспечение предприятия

аспекты организовывать и планировать материально- техническое обеспечение предприятий	2. Планирование материально-технического обеспечения 3. Организация материально-технического обеспечения
Уметь: организовывать и планировать материально- техническое обеспечение предприятий	4. Расчет необходимых материалов, сырья и полуфабрикатов на предприятии
Владеть: иметь навыки организации и планирования материально- технического обеспечения предприятий	5. Анализ материально-технического снабжения

Таблица 5 – ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основы анализа и оценки деятельности предприятия	Анализ и оценка деятельности предприятия.
Уметь: проводить анализ и оценку деятельности предприятия	Анализ коммерческой деятельности предприятия.
Владеть: иметь навыки анализа и оценки деятельности предприятия	Расчет доходов и прибыли, рентабельности

**Таблица 5 – ПК-15 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы
Этап 1**

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основные аспекты выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях	Виды логистических цепей в торговых предприятиях Виды логистических систем в торговых предприятиях
Уметь: выбирать и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях	Формирование логистических цепей в торговых предприятиях Формирование логистических систем в торговых предприятиях
Владеть: иметь навыки выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях	Анализ логистических цепей в торговых предприятиях Анализ логистических систем в торговых предприятиях

Таблица 6 - ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством 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. Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: способы осуществления контроля качества товаров и услуг, а также приемки и учета товаров и услуг	1. Осуществление контроля качества товаров и услуг 2. Приемка и учет товаров по количеству и качеству
Уметь: диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества	3. Дефекты товаров и способы их диагностики 4. Уровень качества товаров и услуг и его поддержание

товаров и услуг, а также проводить приемку и учет товаров и услуг	
Навыки: иметь опыт диагностировать определения уровня качества товаров и услуг, а также проводить приемку и учет товаров и услуг	5. Распределение и характеристика функций при приемке товаров по количеству и качеству

Таблица 5 ПК-2 способностью 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 Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основы минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь	1. Основы минимизации затрат материальных ресурсов 2. Основы минимизации затрат трудовых ресурсов
Уметь: минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	3. Минимизация затрат трудовых и материальных ресурсов на предприятии
Навыки: иметь навыки минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь	4. Учет потерь на предприятии

Таблица 6 ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основы организационно-	1. Основы организационно-управленческой работы с малыми коллективами

управленческой работы с малыми коллективами	
Уметь: организовывать организационно-управленческую работу с малыми коллективами	2. Организационно-управленческая работа с малыми коллективами
Навыки: иметь навыки организационно-управленческой работы с малыми коллективами	3. Управленческая работа с малыми коллективами

Таблица 6 – ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основные аспекты заключения договоров и способов контроля за их выполнением	1. Основы проведения договорной работы
Уметь: заключать договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение	2. Виды деловых переговоров 3. Способы проведения деловых переговоров
Владеть: иметь навыки заключения договоров и способов контроля за их выполнением	4. Особенности проведения деловых переговоров на региональном и международном рынке.

Таблица 5 – ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основные аспекты организовывать и планировать	1. Материально-техническое обеспечение предприятия 2. Планирование материально-технического обеспечения 3. Организация материально-технического обеспечения

материально-техническое обеспечение предприятий	
Уметь: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий	4. Расчет необходимых материалов, сырья и полуфабрикатов на предприятии
Владеть: иметь навыки организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий	5. Анализ материально-технического снабжения

Таблица 6 – ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: знать основы разработки стратегии организации	1. Основные виды стратегии организации
Уметь: разрабатывать стратегии организации	2. Способы организации стратегии предприятия
Владеть: иметь навыки разработки стратегии организации	3. Разработка стратегии предприятия

Таблица 6 – ПК-15 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основные аспекты управления	1. Логистические процессы и их виды 2. Логистические системы и их виды

логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем	
Уметь: управлять логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем	3. Анализ оптимизации логистических систем 4. Анализ управления логистическими процессами
Владеть: иметь навыки управления логистическими процессами и изысканием оптимальных логистических систем	5. Пути оптимизации логистических процессов и логистических систем

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

В ходе прохождения практики студенты должны рассмотреть вопросы затрагивающие деятельность предприятия, а так же выполнить и защитить отчет по практике которые рассматриваются на нескольких этапах:

I этап (подготовительный), характеризующий формирование компетенций:

До момента прохождения практики со студентами в Институте управления кафедрой коммерции и организации экономической деятельности проводится организационно- информационное собрание по вопросам организации и прохождения практики, уточняются «Методические указания по написанию отчета по производственной практике», анализируется структура отчета по практике, уточняется информационно-аналитический материал, который необходимо собрать студенту в ходе прохождения практики.

Студенты проходят инструктаж по технике безопасности, знакомятся с правилами трудового распорядка, техникой безопасности, требованиями охраны труда в период прохождения практики.

Студенты получают пакет документов (индивидуальное задание, дневник и направление на практику, с печатью и подписью директора Института), которые они должны представить по месту практики.

Способ контроля : устно

II этап (аналитический) характеризующий формирование компетенций:

На данном этапе обучающийся знакомится:

– с базой практики, составлением плана на весь период прохождения практики, под руководством представителя структурного подразделения предприятия или организации. В плане должны быть отражены первичные профессиональные умения и

навыки, которые студент призван получить в ходе практики, а также присутствовать аналитический материал, необходимый для написания отчета по итогам практики.

- с Уставом и другими учредительными документами структурного подразделения предприятия или организации, Положением отдела, в котором студент проходит практику, правилами внутреннего распорядка.

- с нормативно – правовыми актами, на основании которых осуществляет деятельность предприятия или организации, выявляет цель и задачи его деятельности.

- с историей развития предприятия

- с целями и задачами предприятия

- с общей организационной структурой предприятия или организации.

- с распределением и характеристикой функций на предприятии и организации.

- с изучением перспективных (стратегических) планов деятельности предприятия или организации.

- с работой, связанной с оформлением отчета по производственной практике.

Студент перед выходом на практику, в соответствии с базой практики, получает индивидуальное задание руководителя практики от кафедры.

Способ контроля : устно и письменно

III этап, (основной) характеризующий формирование компетенций:

Третий этап прохождения практики, включает выполнение индивидуального задания, ознакомление с видами деятельности и структурой предприятия или организации сбор, обработку и систематизацию фактического материала, анализ и другие выполняемые студентом самостоятельные виды работ:

- исследование конкретного рынка товаров и услуг.

- разработка портфеля заказов или бизнес–плана.

- изучение договорной работы на предприятии.

- проведение анализа реализации товаров и услуг.

- проведение расчета и анализа издержек обращения.

- проведение расчета доходов, прибыли и рентабельности предприятия.

- проведение анализа использования оборотных средств, предприятия.

- проведение анализа устойчивости и кредитоспособности предприятия.

- исследование управления персоналом предприятия.

- исследование управления хозяйственными рисками предприятия.

Завершающим этапом практики является подведение ее итогов в виде написания отчета.

К отчету по прохождению практики студент прилагает:

- рабочий дневник (приложение 3);

- отзыв-характеристику на студента, которая заверяется руководителем базы практики (приложение 4).

- индивидуальное задание студента с отметкой предприятия о выполнении индивидуального задания (приложение 5)

Требования к отчету по производственной практике:

Отчет должен содержать развернутые ответы на вопросы, которые студент обязан изучить в ходе прохождения практики. Для оформления отчета студенту в конце практики выделяется не менее трех дней.

Структура отчета по производственной практике

Структурными элементами отчета являются:

1. Титульный лист (приложение 2)

2. Аннотация отчета

3. Содержание

4. Введение

5. Основная часть отчета, включающая две главы
6. Заключение
7. Список использованных источников
8. Приложения.

При выполнении отчета студенту необходимо соблюдать следующие требования:

Отчет по производственной практике печатается на одной стороне листа белой односторонней бумаги формата А4 (размером 210 на 297 мм).

Текст самого отчета без приложений должен включать не менее - 30 страниц.

Текст печатается в текстовом редакторе Microsoft Word for Windows версии не ниже 6.0.

Тип шрифта: Times New Roman.

Шрифт основного текста: размер 14 п.т., - обычный.

Шрифт заголовков глав: размер 16 п.т., - полужирный.

Шрифт заголовков параграфов: 14 п.т.; - полужирный.

Межсимвольный интервал – обычный. Межстрочный интервал – полуторный.

Размерные показатели: в одной строке должно быть 60-65 знаков (пробел считается за знак), на одной странице сплошного текста должно быть 29-31 строк. Текст должен быть выровнен по ширине. Не допускается выравнивание по левому или правому краю.

При изложении материала от абзаца не должно переноситься на другую страницу менее 2 строк текста.

Требования к расположению текста:

- поля вокруг текста должны иметь размеры: верхнее – 20 мм, нижнее – 20 мм, левое – 30 мм, правое – 15 мм.

- абзацный отступ должен быть равен 5 знакам (или 1,25 см).

Все страницы отчета, включая приложения, нумеруются по порядку от титульного листа до последней страницы последнего приложения без пропусков, повторений и литературных добавлений. Номера страниц проставляются сверху по центру арабскими цифрами.

IV этап, (заключительный) характеризующий формирование компетенций:

Заключительный этап содержит обработку и анализ полученных материалов по результатам практики, подготовку отчетной документации по итогам практики и ее защите. Формой промежуточной аттестации по итогам производственной практики является экзамен (защита отчета).

Отчет о прохождении производственной практики с дневниками и отзывом – характеристикой сдаются на кафедру не позднее 7 сентября текущего учебного года.

Ведущий преподаватель в течение 10 рабочих дней осуществляет проверку отчета по производственной практике, проводит собеседование со студентом, при необходимости возвращает отчет для исправления недостатков. Исправленный отчет студент возвращает на кафедру не менее чем через 3 рабочих дня.

Защита отчета проходит согласно утвержденному кафедрой графику. Защита отчета оценивается в форме экзамена. Экзамен выставляется при условии начисления студенту 50 баллов и более. По результатам защиты отчета по производственной практике студент может получить максимальное количество баллов (100 баллов).

Критерии балльно-рейтинговой оценки результатов прохождения студентами практики формируются на кафедре, за которой закреплена конкретная практика.

Обучающийся, прошедший практику, и имеющий соответствующую документацию по практике (дневник практики, рабочий дневник), а также имеющий отчет со всеми отметками о выполнении и отзыв работодателя о качестве подготовки выпускника с места практики, оценивается на «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».

Оценка «отлично» (85-100 баллов) выставляется в том случае, если студент демонстрирует полное освоение профессиональных компетенций, согласно требованиям ФГОС ВО и рабочей программы производственной практики. В ходе защиты результатов практики студент должен проявить приобретенные практические навыки. Изложение материалов полное, последовательное, грамотное. Приложены первичные документы. Приложения логично связаны с текстовой частью отчета. Отчет сдан в установленный срок. Программа практики выполнена. Отзыв положительный.

Оценка «хорошо» (70-85 баллов) выставляется в том случае, если студент демонстрирует полное освоение профессиональных компетенций, согласно требованиям ФГОС ВО и рабочей программы производственной практики. В ходе защиты результатов практики студент должен проявить приобретенные практические навыки. Изложение материалов полное, последовательное, грамотное. Допускаются несущественные и стилистические ошибки. Приложения в основном связаны с текстовой частью отчета. Отчет сдан в установленный срок. Программа практики выполнена. Отзыв положительный.

Оценка «удовлетворительно» (50-70 баллов) выставляется в том случае, если студент демонстрирует полное освоение профессиональных компетенций, согласно требованиям ГОС ВПО и рабочей программы производственной практики. В ходе защиты результатов практики студент должен проявить приобретенные практические навыки. Изложение материалов неполное. Оформление не аккуратное. Текстовая часть не везде связана с приложениями. Отчет сдан в установленный срок. Отзыв положительный. Программа практики выполнена не в полном объеме.

Структура формирования балльно-рейтинговой оценки результатов прохождения обучающимися практики

№	Критерии оценок	Баллы
1	полнота представленного материала, выполнение индивидуального задания	25
2	соответствие представленных результатов программе практики	25
3	своевременное представление отчета	10
4	качество оформления отчета	10
5	доклад по отчету	20
6	качество ответов на дополнительные вопросы	10
	ИТОГО	100

Прохождение всех этапов производственной практики, а именно выполнение всех видов работ, является обязательным. Высокий балл за один из этапов практики, не освобождает студента от прохождения других этапов защиты отчета.

Экзамен по производственной практике приравнивается к оценке по теоретическому обучению и учитывается при подведении итогов общей успеваемости

6. Материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Полный комплект оценочных средств для оценки знаний, умений и навыков находится у ведущего преподавателя.

Форма титульного листа отчета по практике
ОГАУ-СМК-Ф-2.6-07
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет/институт _____
Кафедра _____

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ
«НАИМЕНОВАНИЕ ПРАКТИКИ»
на базе _____

Руководитель практики *Фамилия И.О.*, должность _____ «__» _____ 201_ г.
(подпись)

Исполнитель
Обучающийся *Фамилия И.О.* курс _____, гр. _____ «__» _____ 201_ г.
(подпись)

Направление (специальность) _____

Форма рабочего дневника по практике
ОГАУ-СМК-Ф-2.6-06
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
РАБОЧИЙ ДНЕВНИК

201__/201__ учебный год

Факультет/институт _____

(вид практики)

(название направления подготовки/специальности)

Курс _____, группа _____

(Фамилия я, имя, отчество обучающегося)

Направлен(а) для прохождения практики

(полное наименование предприятия/организации)

 сроком с «___» _____ 201__ г. по «___» _____ 201__ г.

Направлен(а) для прохождения практики

(полное наименование предприятия/организации)

 сроком с «___» _____ 201__ г. по «___» _____ 201__ г.

М.П.

Декан факультета/Директор института _____

(подпись) (Фамилия И.О.)

Прибыл к месту прохождения
практики

«___» _____ 201__ г.

М.П.

Руководитель
предприятия _____

(подпись) (Фамилия И.О.)

«___» _____ 201__ г.

М.П.

Руководитель
предприятия _____

(подпись) (Фамилия И.О.)

Выбыл с места прохождения практики

«___» _____ 201__ г.

М.П.

Руководитель
предприятия _____

(подпись) (Фамилия И.О.)

«___» _____ 201__ г.

М.П.

Руководитель
предприятия _____

(подпись) (Фамилия И.О.)

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ОТЗЫВ РАБОТОДАТЕЛЯ
о качестве подготовки выпускника**

Предприятие _____

На студента _____

контактные телефоны предприятия _____

e-mail: _____

«__» _____ 201__ г.

Подпись руководителя предприятия _____

М.П.

Подпись старшего специалиста _____

УВАЖАЕМЫЙ РАБОТОДАТЕЛЬ!

Просим Вас ответить на несколько вопросов.

Выберите подходящие с Вашей точки зрения, ответы и подчеркните их. При желании Вы можете оставить свои комментарии.

1. Как Вы оцениваете ситуацию с наличием кадров по основному профилю деятельности Вашего предприятия, которые отвечали бы его потребностям и задачам на ближайшую перспективу?

- а) нужных кадров в регионе в целом достаточно для успешного развития предприятия
- б) кадров даже переизбыток
- в) кадров в целом не хватает
- г) регион (предприятие) испытывает острую нехватку кадров

Комментарии:

2. Как Вы оцениваете качество профессиональной подготовки выпускников Оренбургского государственного аграрного университета?

- а) очень хорошее, качество полностью соответствует современным требованиям
- б) довольно хорошее, в целом соответствует современным требованиям
- в) среднее
- г) недостаточное, во многом не соответствует современным требованиям
- д) совершенно не соответствует современным требованиям

Комментарии:

3. На что в первую очередь обращается внимание при подборе молодых специалистов на ваше предприятие (организацию)?

- а) направление и качество образования кандидата
- б) уровень профессиональных знаний
- в) наличие профессионального опыта у кандидата
- г) личные и деловые качества, общие способности кандидата
- д) соответствие молодого специалиста корпоративной культуре
- е) форма получения образования (очная, заочная)
- ж) репутация вуза в регионе

Другое, а именно:

БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА УЧАСТИЕ В ОПРОСЕ!

ФГБОУ ВО «ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Индивидуальное задание на производственную практику
(вид практики)

На студента(ку) Байкиной Алёне Михайловне группа 41
(ФИО полностью, № группы)

Факультет(институт) Институт управления

Кафедра Коммерции и организации экономической деятельности

Наименование предприятия (организации) АО «Тандер» Гипермаркет «Магнит»

Срок прохождения практики с 27 июня 2015г. по 23 июля 2015г.

Содержание задания на практику

Введение

1. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

- 1.1 История развития предприятия
- 1.2. Цели и задачи предприятия
- 1.3. Характеристика производственно-экономической деятельности предприятия
- 1.4. Организационная структура управления предприятием и его подразделениями
- 1.5. Распределение и характеристика функций руководителей и специалистов
- 1.6. Исследование конкретного рынка товаров и услуг
- 1.7. Разработка портфеля заказов или бизнес-плана
- 1.8. Договорная работа

2. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 2.1. Анализ реализации товаров и услуг
- 2.2. Расчет и анализ издержек обращения
- 2.3. Расчет доходов, прибыли и рентабельности
- 2.4. Анализ использования оборотных средств
- 2.5. Анализ устойчивости и кредитоспособности предприятия
- 2.6. Управление персоналом предприятия
- 2.7. Управление хозяйственными рисками

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

Индивидуальное задание: 1. Изучить :

1. Теоретические аспекты конкурентоспособности коммерческой организации

2. Провести :

1. Анализ конкурентоспособности коммерческой организации

3. Разработать :

1. Разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности коммерческой организации

Подпись руководителя практики от кафедры: _____ Аргунеева О.Н.
(подпись) (расшифровка подписи)

«__» _____ 20__ г.

Ознакомлен _____ «__» _____ 20__ г.
(подпись студента)

Отметка о выполнении индивидуального задания

Подпись руководителя практики от предприятия: _____
(подпись) (расшифровка подписи)
«__» _____ 20__ г.