

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

Б2.В.01(У) Учебная практика

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки Коммерция в АПК

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Форма обучения очная

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.

1.Аннотация к рабочей программе практики.....	3
2 Вид практики, способы и формы ее проведения.....	3
2.1 Вид практики, способы и формы ее проведения.....	3
2.2 Основные формы производственной практики.	3
2.3 Способы проведения практики.....	3
3. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	3
3.1 Взаимосвязь планируемых результатов обучения при прохождении практики (знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности) и планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций обучающегося)	3
4. Место практики в структуре ОПОП.....	4
5. Объем, продолжительность и содержание практики.....	5
5.1 Время проведения практики.....	5
5.2 Продолжительность практики	5
5.3 Общая трудоёмкость учебной/производственной практики	5
5.4 Самостоятельная работа студентов на практике.....	6
5.4.1 Тематика индивидуальных заданий.....	6
6. Формы отчетности по практике.....	12
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практики.....	12
8. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет», необходимых для проведения практики.....	13
9. Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики.....	14
10. Материально- техническая база необходимая для проведения практики.....	14
11. Приложения	15

1. Аннотация к рабочей программе практики

1.1 Учебная практика входит в состав практики основной образовательной программы высшего профессионального образования (далее по тексту ООП ВПО или образовательная программа) и учебного плана подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело по профилю Коммерция в АПК.

1.2 Учебная практика проходит в 4 семестре 2 курса и состоит из девяти тесно взаимосвязанных этапов.

2 ВИД ПРАКТИКИ, СПОСОБЫ И ФОРМЫ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ

2.1 Вид практики: учебная.

2.3 Способы проведения учебной практики: стационарная и выездная практики.

Стационарная практика проводится в образовательной организации или ее филиале, в котором обучающиеся осваивают образовательную программу, или в иных организациях, расположенных на территории населенного пункта, в котором расположена образовательная организация или филиал.

Выездная практика проводится в том случае, если место ее проведения расположено вне населенного пункта, в котором расположена образовательная организация или филиал. Выездная практика может проводиться в полевой форме в случае необходимости создания специальных условий для ее проведения.

2.4. Практика может проводиться в следующих формах:

- непрерывно – путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения всех видов практик, предусмотренных образовательной программой;

- дискретно:

- по видам практик – путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждого вида (совокупности видов) практики;

- по периодам проведения практик – путем чередования в календарном учебном графике периодов учебного времени для проведения практик с периодами учебного времени для проведения теоретических занятий. Способы организации проведения практик определяются образовательной организацией. Возможно сочетание дискретного проведения практики по их видам и по периодам их проведения.

Практика может быть организована как индивидуальная, так и коллективная (групповая). Индивидуальная практика – когда один студент проходит производственную практику на предприятии по индивидуальному заданию.

Коллективная (групповая) практика – когда несколько студентов проходят практику в одной организации, но по индивидуальным заданиям.

3 ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

3.1 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 1 .

Таблица 1. 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-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей	1 этап: знать пути выявления и удовлетворения потребностей	1 этап: уметь выявлять способы удовлетворения	1 этап: иметь навыки по выявлению и удовлетворению потребностей

покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	покупателей товаров 2 этап: знать основы изучения и прогнозирования спроса потребителей и проведения анализа конъюнктуры товарного рынка	потребностей покупателей товаров 2 этап: уметь изучать и прогнозировать спрос потребителей и проводить анализ конъюнктуры товарного рынка	покупателей товаров 2 этап: иметь навыки по прогнозированию спроса потребителей и проведению анализа конъюнктуры товарного рынка
ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	1 этап: знать основы идентификации товаров 2 этап: знать основы выявления и предупреждения их фальсификации	1 этап: уметь идентифицировать товары 2 этап: уметь выявлять и предупреждать их фальсификацию	1 этап: иметь опыт идентификации товаров 2 этап: иметь опыт выявления и предупреждения их фальсификации
ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	1 этап: основные аспекты уровня качества товаров 2 этап: пути обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	1 этап: уметь поддерживать необходимый уровень качества товаров 2 этап: уметь поддерживать необходимый уровень качества торгового обслуживания	1 этап: иметь опыт в определении уровня качества товаров 2 этап: иметь опыт в обеспечении необходимого уровня качества торгового обслуживания

4. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 2. Перечень практик, для которых практика «производственная» является основополагающей, представлен в табл. 3.

Таблица 1. Требования к пререквизитам практики

Дисциплина	Разделы
Теоретические основы товароведения	1.Ассортимент, качество и количество товаров
Логистика	3.Транспортные услуги и система хранения в логистике
Коммерческая деятельность	3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации
Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия	1. Техническое регулирование

Таблица 3 - Требования к постреквизитам практики

Практика	Разделы
Преддипломная	1. Организация и управление предприятием
	2. Анализ экономического состояния предприятия

5. ОБЪЕМ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

5.1 Время проведения практики согласно коллендарно-учебного графика.

5.2. Продолжительность практики составляет 3 ЗЕ что составляет 2 недели.

5.2.1 Общая трудоёмкость учебной/производственной практики составляет 3 зачетных единицы .

Распределение по разделам\этапам практики, видам работ формам текущего контроля с указанием номера осваиваемой компетенции в соответствии 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	№ осваиваемой компетенции по ОПОП
		Всего	Контак тная работа	Самостоя тельной работы			
Общая трудоемкость по Учебному плану	3	108	54	54	14	Защита отчета	ПК-3, ПК-4, ПК-8
1. Анализ товарного рынка	0,2	12	6	6	1	дневник по практике	ПК-3, ПК-4, ПК-8
2. Характеристика государственного регулирования коммерческой деятельности	0,2	12	6	6	1	дневник по практике	ПК-3, ПК-4, ПК-8
3. Формы и методы проведения коммерческой работы	0,2	12	6	6	1	дневник по практике	ПК-3, ПК-4, ПК-8
4. Характеристика предприятия	0,2	12	6	6	1	дневник по практике	ПК-3, ПК-4, ПК-8
5. Организация труда на предприятии, структура управления на предприятии	0,2	12	6	6	1	дневник по практике	ПК-3, ПК-4, ПК-8
6. Торговый ассортимент и система обслуживания покупателей	0,2	12	6	6	1	дневник по практике	ПК-3, ПК-4, ПК-8
7. Практика приемки товаров по количеству и качеству, инвентаризация товарно-материальных ценностей	0,2	12	6	6	1	дневник по практике	ПК-3, ПК-4, ПК-8
8. Идентификация товаров и услуг	0,2	12	6	6	1	дневник по практике	ПК-3, ПК-4, ПК-8
9. Оценка эффективности деятельности	0,2	12	6	6	1	дневник по практике	ПК-3, ПК-4, ПК-8

коммерческого предприятия							
Вид контроля	зачёт						

5.3 Самостоятельная работа студентов на практике.

5.3.1 Тематика индивидуальных заданий:

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

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

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 стратегии 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

6. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРАКТИКЕ

6.1 По окончании практики обучающийся должен предоставить на кафедру следующие документы не позднее 7 календарных дней с даты начала занятий или 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; (образец представлен в приложении 3)

- 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 5)

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

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРАКТИКЕ

7.1 Формой аттестации практики является дифференцированный зачет.

7.2 Время проведения аттестации с «1» сентября 201 г. по «1» ноября 201 г.

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

7.4 Описание системы оценок.

7.4.1 По результатам прохождения практики начисляется максимум 100 баллов.

7.4.2 Критерии бально-рейтинговой оценки результатов прохождения обучающимися практики формируются на кафедре, за которой закреплена дисциплина. Перечень критериев зависит от специфики практики.

Основные критерии:

- полнота представленного материала, выполнение индивидуального задания, соответствующие программе практики – до 50 баллов;
- своевременное представление отчета, качество оформления – до 20 баллов;
- защита отчета, качество ответов на вопросы – до 30 баллов.

Форма фиксации с возможным вариантом критериев представлена в таблице 5.

Таблица 5. Структура формирования бально-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

7.4.3 Структура формирования бально-рейтинговой оценки прохождения обучающимися практики определяется ведущим преподавателем, рассматривается и одобряется на заседании кафедры, утверждается в установленном порядке в составе программы практики.

7.4.4 Система оценок представлена в таблице 6.

Таблица 6. Система оценок

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

7.4.5 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.

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

8 ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

8.1.1.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)

8.1.2 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., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц 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)

8.1.3 Методические указания и материалы по практике, в т. ч. методические материалы, в которых содержится форма отчетности по практике устав предприятия, бухгалтерская отчетность форма №1 и 2 .

9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

9.1. Программное обеспечение и информационно справочные системы

1. Open Office.
2. Google Chrome.
3. <http://www.gks.ru> (Федеральная государственная служба государственной статистики)

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Тема занятия	Название специализированной аудитории	Название спецоборудования	Название технических и электронных средств обучения и контроля знаний
Защита отчета по учебной практике	Учебная аудитория	Мультимедийное оборудование (проектор, экран)	Open Office

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

Разработал/и:

преподаватель
(должность)

(подпись)

« 04 » июля 2016 г. Богатова О.А.

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

МО «Город Оренбург» _____ « 04 » июля 201_6 г. Кириллов А.А.
(должность) (подпись)

Генеральный директор

ООО «Рестайл Группа» _____ « 04 » июля 201_6 г. Флейшер О.И.
(должность) (подпись)

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры Коммерции и организации экономической
деятельности « 04 » июля 2016 г. , 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**

Б2.В.01(У) Учебная практика

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки: Коммерция в АПК

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы
2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования
3. Шкала оценивания
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
5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций ...
6. Материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.....

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

ПК-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Знать:

Этап 1: знать пути выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров

Этап 2: знать основы изучения и прогнозирования спроса потребителей и проведения анализа конъюнктуры товарного рынка

Уметь:

Этап 1: уметь выявлять способы удовлетворения потребностей покупателей товаров

Этап 2: уметь изучать и прогнозировать спрос потребителей и проводить анализ конъюнктуры товарного рынка

Владеть:

Этап 1: иметь навыки по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров

Этап 2: иметь навыки по прогнозированию спроса потребителей и проведению анализа конъюнктуры товарного рынка

ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации

Знать:

Этап 1: знать основы идентификации товаров

Этап 2: знать основы выявления и предупреждения их фальсификации

Уметь:

Этап 1: уметь идентифицировать товары

Этап 2: уметь выявлять и предупреждать их фальсификацию

Владеть:

Этап 1: иметь опыт идентификации товаров

Этап 2: иметь опыт выявления и предупреждения их фальсификации

ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

Знать:

Этап 1: основные аспекты уровня качества товаров

Этап 2: пути обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания

Уметь:

Этап 1: уметь поддерживать необходимый уровень качества товаров

Этап 2: уметь поддерживать необходимый уровень качества торгового обслуживания

Владеть:

Этап 1: иметь опыт в определении уровня качества товаров

Этап 2: иметь опыт в обеспечении необходимого уровня качества торгового обслуживания

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-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	способен изучать и прогнозировать спрос потребителей и проводить анализ конъюнктуры товарного рынка	Знать: пути выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров Уметь: выявлять способы удовлетворения потребностей покупателей товаров Владеть: иметь навыки по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров	защита отчета по практике
ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	Способен идентифицировать товары	Знать: основы идентификации товаров Уметь: идентифицировать товары Владеть: иметь опыт идентификации товаров	защита отчета по практике
ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	способен поддерживать необходимый уровень качества товаров	Знать: основные аспекты уровня качества товаров Уметь: поддерживать необходимый уровень качества товаров Владеть: иметь опыт в определении уровня качества товаров	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-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	способен изучать и прогнозировать спрос потребителей и проводить анализ конъюнктуры товарного рынка	Знать: основы изучения и прогнозирования спроса потребителей и проведения анализа конъюнктуры товарного рынка Уметь: изучать и прогнозировать спрос потребителей и проводить анализ конъюнктуры товарного рынка Владеть: иметь навыки по прогнозированию спроса потребителей и проведению анализа конъюнктуры товарного рынка	защита отчета по практике
ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	Способен выявлять и предупреждать их фальсификацию	Знать: основы выявления и предупреждения их фальсификации Уметь: выявлять и предупреждать их фальсификацию Владеть: иметь опыт выявления и предупреждения их фальсификации	защита отчета по практике
ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	способен поддерживать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Знать: пути обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания Уметь: поддерживать необходимый уровень качества торгового обслуживания	защита отчета по практике

		Владеть: иметь опыт в обеспечении необходимого уровня качества торгового обслуживания.	
--	--	--	--

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)		незачтено
[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.	

С	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)
Д	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)
Е	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)
ФХ	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)
Ф	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-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка. 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: пути выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров	1. Анализ товарного рынка
Уметь: выявлять способы удовлетворения потребностей покупателей товаров	2. Характеристика государственного регулирования коммерческой деятельности
Навыки: иметь навыки по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров	3. Формы и методы проведения коммерческой работы

Таблица 5 ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации 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 идентификации товаров	1. Характеристика предприятия
Уметь: идентифицировать товары	2. Организация труда на предприятии, структура управления на предприятии
Навыки: иметь опыт идентификации товаров	3. Торговый ассортимент и система обслуживания покупателей

Таблица 5 ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания 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 уровня качества товаров	1. Практика приемки товаров по количеству и качеству, инвентаризация товарно-материальных ценностей
Уметь: поддерживать необходимый уровень качества товаров	2. Идентификация товаров и услуг
Навыки: иметь опыт в определении уровня качества товаров	3. Оценка эффективности деятельности коммерческого предприятия

Таблица 6 ПК-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка. 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 изучения и прогнозирования спрос потребителей и проведения анализа конъюнктуры товарного рынка	1. Анализ товарного рынка
Уметь: изучать и прогнозировать спрос потребителей и проводить анализ конъюнктуры товарного рынка	2. Характеристика государственного регулирования коммерческой деятельности
Владеть: иметь опыт выявления и предупреждения их	3. Формы и методы проведения коммерческой работы

фальсификации	
---------------	--

Таблица 6 ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации 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 выявления и предупреждения их фальсификации	1. Практика приемки товаров по количеству и качеству, инвентаризация товарно-материальных ценностей
Уметь: выявлять и предупреждать их фальсификацию	2. Идентификация товаров и услуг
Навыки: иметь опыт выявления и предупреждения их фальсификации	3. Оценка эффективности деятельности коммерческого предприятия

Таблица 5 ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания 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: пути обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	1. Характеристика предприятия
Уметь: поддерживать необходимый уровень качества торгового обслуживания	2. Организация труда на предприятии, структура управления на предприятии
Навыки: иметь опыт в обеспечении необходимого уровня качества торгового обслуживания	3. Торговый ассортимент и система обслуживания покупателей

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

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.

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 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 учебной практике.

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

III этап, (основной) характеризующий формирование компетенций:

Третий этап прохождения практика, 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.

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

К отчету по прохождению практики студент прилагает:

- рабочий дневник;

- отзыв-характеристику на студента, которая заверяется руководителем базы практики.

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 односортовой 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 литерных 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 практике и ее защиту. 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.

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.

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) _____

Оренбург 201_

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.)

Предприятие _____

На студента _____
(ФИО обучающегося)

(название направления подготовки/ специальности)

« » 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 учебную практику
(вид практики)

На студента(ку) Зямину Сергею Владимировичу группа 21
(ФИО полностью, № группы)

Факультет(институт) Институт управления

Кафедра Коммерции и организации экономической деятельности

Наименование предприятия (организации) ООО «ДекоМат»

Срок прохождения практики с 27 июня 2016г. по 10 июля 2016г.

Содержание задания на практику

Введение

1. Анализ товарного рынка.
2. Характеристика механизма государственного регулирования коммерческой деятельности:
3. Формы и методы проведения коммерческой работы
4. Характеристика предприятия
5. Организация труда на предприятии, структура управления на предприятии
6. Торговый ассортимент и система обслуживания покупателей.
7. Практика приемки товаров по количеству и качеству, инвестиции товарно-материальных ценностей
8. Идентификация товаров и услуг
9. Оценка эффективности деятельности коммерческого предприятия

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

Индивидуальное задание: 1. Изучить :

1. Теоретические аспекты экономических методов управления предприятием
2. Разработать :
 1. Разработать предложения по совершенствованию управления предприятием
3. Провести :
 1. Анализ коммерческой деятельности предприятия

Подпись руководителя практики от кафедры: _____ Акулов С.В.
(подпись) (расшифровка подписи)

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

Отметка о выполнении индивидуального задания

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