

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Викторовна

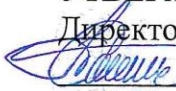
Должность: Ректор

Дата подписания: 12.05.2022 11:00:46

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b59cbe1e2bbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Финансово-экономический колледж

УТВЕРЖДАЮ
Директор

А. Г. Хачатрян
«01» сентября 2021 г.

**Рабочая программа дисциплины
Производственная практика (по профилю специальности)**

Специальность
38.02.04

Форма обучения	очная
Часов по учебному плану	72
в том числе:	
аудиторные занятия	72
самостоятельная работа	0

Ростов-на-Дону
2021 г.

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Недель	109			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Практические	72	72	72	72
Итого ауд.	72	72	72	72
Контактная работа	72	72	72	72
Итого	72	72	72	72

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539 «Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)»).

Рабочая программа составлена по образовательной программе
направление 38.02.04
программа среднего профессионального образования

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 30.08.2021 протокол № 1

Программу составил(и): Преп., Бондарь Ева Александровна

Председатель ЦМК: Бутук Наталья Владимировна

Рассмотрено на заседании ЦМК от 31.08.2021 протокол № 1

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	закрепление и совершенствование приобретенных в процессе обучения профессиональных умений обучающихся по изучаемой специальности, развитие общих и профессиональных компетенций, освоение современных производственных процессов, адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности организаций различных организационно-правовых форм.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ООП:		ПП
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Производственная практика предусматривает наличие теоретических знаний и умений по дисциплинам:	
2.1.2	Организация коммерческой деятельности	
2.1.3	Организация торговли	
2.1.4	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	
2.1.5	Учебная практика	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Квалификационный экзамен	

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОК-01: Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	
Знать:	
сущность и социальную значимость профессии	
Уметь:	
демонстрировать интерес к будущей профессии	
Владеть:	
навыками к активному участию в реализации процесса в логистике, к осуществлению деятельности по повышению профессионального мастерства под руководством наставника	
ОК-02: Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	
Знать:	
типы и способы выполнения профессиональных задач	
Уметь:	
организовывать собственную деятельность	
Владеть:	
применяет основные способы организации собственной деятельности при решении профессиональных задач	
ОК-03: Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	
Знать:	
методы оценки ситуации на ее стандартность/нестандартность	
Уметь:	
использовать методы оценки ситуации на ее стандартность/нестандартность	
Владеть:	
навыками применения методов оценки ситуации на ее стандартность/нестандартность	
ОК-04: Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	
Знать:	
основы работы с информацией	
Уметь:	
понимает роль правильной организации деятельности в достижении поставленных профессиональных целей	
Владеть:	
методами поиска, анализа и синтеза профессионально и личностно значимой информации владеет методами сравнения, сопоставления, выбора оптимальной информации для решения профессиональных задач	
ОК-06: Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	
Знать:	

психологические основы деятельности коллектива
Уметь:
работать в коллективе
Владеть:
приемами организации работы в коллективе и команде
ОК-07: Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
Знать:
задачи профессионального и личностного развития
Уметь:
самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности
Владеть:
навыками профессионального и личностного развития
ОК-12: Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий
Знать:
требования нормативных документов
Уметь:
пользоваться нормативной документацией
Владеть:
навыками использования нормативной документацией
ПК-1.1: Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
Знать:
порядок установления контактов
Уметь:
правильно устанавливает контакты с деловыми партнерами
Владеть:
навыками установления контактов
ПК-1.2: На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
Знать:
цели, задачи, функции и методы логистики
Уметь:
выбирать логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков
Владеть:
навыками выбирать логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков
ПК-1.3: Принимать товары по количеству и качеству
Знать:
нормативную базу по приемке товаров
Уметь:
документально оформлять результаты приемки товаров по количеству
Владеть:
правилами приемки товаров по количеству
ПК-1.4: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
Знать:
понятия и классификации розничной торговли
Уметь:
идентифицирует виды, классы, типы организаций розничной торговли в соответствии с нормативной базой.
Владеть:
навыками определения вида организации
ПК-1.5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
Знать:

основные услуги торговли
Уметь:
оказывать основные услуги
Владеть:
навыками оказания основных услуг торговли
ПК-1.6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
Знать:
нормативную базу по сертификации услуг
Уметь:
анализировать содержание сертификата соответствия
Владеть:
навыками анализировать содержание сертификата соответствия
ПК-1.7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
Знать:
современное состояние коммерческой деятельности в Российской Федерации
Уметь:
разрабатывать предложения по формированию благоприятных условий осуществления коммерческой деятельности
Владеть:
навыками оценки условий осуществления коммерческой деятельности
ПК-1.8: Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
Знать:
основные понятия статистики
Уметь:
использовать основные методы статистики
Владеть:
навыками использования методов и приемов статистики
ПК-1.9: Применять логические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
Знать:
особенности функционирования логистических систем
Уметь:
разрабатывать эффективность функционирования логистических систем на основе полноты знаний приемов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков
Владеть:
навыками функционирования логистических систем
ПК-1.10: Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
Знать:
нормативную базу по эксплуатации торгово-технологического оборудования
Уметь:
использовать нормативную базу
Владеть:
навыками использования нормативной базы

3.1 Знать

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

- государственное регулирование коммерческой деятельности;

- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

- правила торговли;

- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;

- организационные и правовые нормы охраны труда;

- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;

- понятие коммерческой тайны и формы её защиты*;

- должностные обязанности менеджера по продажам*;

- особенности правил перевозки товаров и требования нормативных документов*;

- назначение, виды товарных знаков, ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания*;

- инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли*;

- складской технологический процесс; технологию размещения, укладки и хранения товаров на складе; санитарные требования к приему, хранению пищевых продуктов*;

- технологию отпуска товаров со склада*;

- товарные запасы; управление товарными запасами в организации розничной торговли; формирование ассортимента в торговой организации*;

- требования при организации товароснабжения предприятий розничной торговли*;

- методы доставки товаров в торговую сеть*;

- преимущества и недостатки различных подходов к выкладке и размещению товаров в магазинах и торговых залах*;

- психологические аспекты поведения покупателя в магазине*;

- профилактические меры и действия по комплексному техническому обслуживанию весоизмерительного оборудования

3.2 Уметь

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

- управлять товарными запасами и потоками;

- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

- эксплуатировать торгово-техническое оборудование;

- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

- использовать формы защиты коммерческой тайны*;

- определять соответствие нормативных документов требованиям правил перевозки товаров*;

- составлять договора коммерческой концессии*;

- принимать, размещать и отпускать товар со склада в соответствии с нормативными документами*;

- выбирать источники товароснабжения*;

- составлять договора поставки, составлять графики завоза товаров*;

- осуществлять планировку и зонирование торгового зала*;

- составлять планогамму и карту выкладки товара*.

3.3 Владеть

способами и приемами в организации коммерческой деятельности

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Интер акт.	Примечание
	Раздел 1. Организационно-правовая характеристика предприятия						
1.1	Определить статус предприятия, его отраслевая принадлежность, специализация /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	

1.2	Определить форму собственности организации, изучить Устав организации /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
1.3	Краткая история становления и развития предприятия (фирмы). Проанализировать соответствие предприятия статусу юридического лица, наличие лицензий /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
1.4	Выяснить, каковы цели деятельности фирмы, каковы проблемы и задачи стоят перед фирмой, какие ресурсы и условия необходимы для их достижения и решения /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
1.5	Изучить структуру аппарата управления (штатное расписание и его характеристику). /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
	Раздел 2. Организация вопросов, связанных с коммерческой деятельностью и выбором поставщика в организации						
2.1	Исследовать вопросы материально-технического снабжения и закупок. /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
2.2	Изучить сущность планирования и обеспечения базовой организации материальными ресурсами, порядок определения потребности и разработки плана закупок материальных ресурсов. /Пр/	4	6	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
2.3	Изучить составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией. /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
2.4	Выделить основные факторы формирования коммерческой деятельности в организации, особенности коммерческих действий при закупке товаров. /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	

2.5	Изучить планирование, формирование и осуществление закупок, источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
	Раздел 3. Изучение порядка и формы заключения коммерческих договоров в организации						
3.1	Изучить коммерческие сделки на рынке товаров и услуг, основные этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), условия договора, его заключение и исполнение. /Пр/	4	6	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
3.2	Проанализировать все виды договоров, заключаемых базовым предприятием на рынке товаров и услуг: купли-продажи, поставки, мены, комиссии, консигнации, аренды, страхования, перевозки, хранения, агентского соглашения, коммерческой концессии, изучить содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами, оценить влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. /Пр/	4	6	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
3.3	Выявить все формы риска коммерческих сделок предприятия на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой. /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
	Раздел 4. Изучение сбытовой политики, каналов сбыта и товародвижения продукции в организации						
4.1	Изучить организацию деятельности отдела сбыта и его функции. /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
4.2	Изучить принципы, формы и каналы товародвижения, проводится анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. /Пр/	4	4	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
4.3	Изучить вопросы доставки грузов потребителю: способы, коммерческие условия и анализ затрат, выявить основные формы транспортного обслуживания потребителей и методы расчета транспортных расходов; пути оптимизации маршрутов доставки грузов, контроль за их соблюдением; ведение документации по транспортным перевозкам грузов. /Пр/	4	6	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	

4.4	Дифференцированный зачет /ЗачётСОц/	4	0	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
-----	-------------------------------------	---	---	--	---	---	--

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Представлены в Приложении

5.2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

не предусмотрены

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Дубровская И. А.	Охрана труда в торговле	Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2009	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Денисова А. Л., Дюженкова Н. В.	Организация коммерческой деятельности. Управление запасами: Учебное пособие	Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2012	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Башаримова С. И., Грицкова Я. В., Дасько М. В.	Организация торговли. Практикум: Учебное пособие	Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2014	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Д. Г. Черник	Налоги и налогообложение : : учебник и практикум для среднего профессионального образования	Москва : Издательство Юрайт, 2022	неограниченный доступ для зарегистрированных
Л1.5	учебник для среднего профессионального образования	Шадрина, Г. В. : Анализ финансово-хозяйственной деятельности	Москва : Издательство Юрайт, 2022	неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.6	Кузьмина Е. Е.	Маркетинг: учебник и практикум для среднего профессионального образования /	Издательство Юрайт, 2022	неограниченный доступ для

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Киселева Е. Н., Буданова О. Г.	Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: Учебное пособие	Москва: Вузовский учебник, 2010	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Беляевский И. К.	Организация коммерческой деятельности: Учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	учебник и практикум для среднего профессионального образования	Налоги и налогообложение : : учебник и практикум для среднего профессионального образования	Москва : Издательство Юрайт, 2022	1 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

6.3. Перечень программного обеспечения

6.3.1	Microsoft Office
-------	------------------

6.4 Перечень информационных справочных систем

6.4.1	Консультант Плюс
6.4.2	Гарант

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Реализация рабочей программы производственной практики предполагает проведение производственной практики на предприятиях/организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждым предприятием/ организацией, куда направляются обучающиеся.
-----	---

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Представлены в Приложении