

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

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

 Ю. Ю. Суслова
07 сентября 2021 года
Институт торговли и сферы услуг

Рабочая программа учебной практики **Ознакомительная практика**

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Программа подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Красноярск 2021

1. Общая характеристика практики

1.1 Виды практики – учебная практика.

Учебная практика является составной частью учебного процесса подготовки квалифицированных бакалавров направления подготовки 43.03.01 Сервис профиль 43.03.01.31 Сервис в торговле. Данная практика устанавливает связь между теоретической и практической подготовкой обучающихся, формируя их профессиональные компетенции посредством участия в практической деятельности в соответствии с профилем подготовки.

1.2 Тип практики - ознакомительная практика.

1.3 Способы проведения – стационарная, выездная практика.

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

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

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик определяется в соответствии с состоянием здоровья и требованиям по доступности.

При определении мест практик учитываются рекомендации медико-социальной экспертизы, отраженные в индивидуальной программе реабилитации и абилитации, относительно рекомендованных условий и видов труда:

доступным видом труда является умственный труд (1-2 класса по показателю напряжённости трудового процесса) с преобладанием функциональных средств, в условиях благоприятного микроклимата (в кабинетных условиях), связанный с подготовкой информации, оформлением документации

противопоказан труд в обычных производственных условиях.

Место прохождения практик для данной категории обучающихся - кафедра торгового дела и маркетинга ИТиСУСФУ.

1.4 Формы проведения – дискретно.

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

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

Формы проведения учебной практики для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья могут быть установлены с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

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

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

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

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

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

1. Цели, задачи практики, сроки прохождения, порядок взаимодействия с руководителем практики от Университета в процессе прохождения практики.

2. Содержание, объем, оформление и сроки защиты отчетов о практике.

3. Содержание вопросов, предусмотренных программой практики, а также формулирование индивидуальных заданий.

4. Выбор и закрепление мест прохождения практики студентов (баз практики).

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

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

В отдельных случаях допускается прохождение практики в структурных подразделениях Университета.

Допускается прохождение практики на предприятии по инициативе студента.

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

Выбрав место прохождения практики, студент оформляет заявление на закрепление места прохождения практики.

Основной формой прохождения ознакомительной практики является непосредственное участие студента в организационном процессе конкретной организации. Прохождение всех последующих видов практики на данном предприятии позволит студенту последовательно расширить круг формируемых знаний, умений и навыков и их усложнение по мере перехода от одного вида практики к другому, собрать информационный массив данных для написания курсовых работ, систематизировать данные в динамическом развитии для написания бакалаврских работ.

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

Виды компетенций	Индикаторы	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
УК-1 способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1 способен находить и критически анализировать информацию, необходимую для решения поставленных задач	- подбирает и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленных задач - определяет и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленных задач - обобщает и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленных задач
УК-2 способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 способен определять круг задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	- определяет круг задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений - разъясняет круг задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений - составляет круг задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
УК-3 способен осуществлять	УК-3.1 способен	- осуществляет

социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	осуществлять социальное взаимодействие в команде	социальное взаимодействие в команде - проявляет социальное взаимодействие в команде
УК-4 способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке (ах)	УК-4.1 способен осуществлять деловую коммуникацию в устной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	- выстраивает социальное взаимодействие в команде
	УК-4.2 способен осуществлять деловую коммуникацию в письменной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	- использует деловую коммуникацию в письменной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) - обобщить деловую коммуникацию в письменной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) - осуществляет деловую коммуникацию в письменной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
УК-5 способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.1 способен воспринимать закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур в этическом и философском контексте	- использует закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур в этическом и философском контексте - объясняет закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур в этическом и философском контексте - соотносит закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур в этическом и философском

		контексте
УК-6 способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1 способен управлять своим временем на основе принципов образования в течение всей жизни	- использует своё время на основе принципов образования в течение всей жизни - распределяет своё время на основе принципов образования в течение всей жизни - управляет своим временем на основе принципов образования в течение всей жизни
УК-7 способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	УК-7.1 способен выбирать здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма для обеспечения социальной и профессиональной деятельности	- предлагает здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма для обеспечения социальной и профессиональной деятельности - определяет здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма для обеспечения социальной и профессиональной деятельности - выбирает здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма для обеспечения социальной и профессиональной деятельности

УК-8 Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	УК-8.1 способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	- определяет в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов - создает в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов - поддерживает в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	УК-9.1 Способен применять экономические инструменты при принятии решений в различных областях жизнедеятельности	- использует экономические инструменты при принятии решений в различных областях жизнедеятельности - определяет экономические инструменты при принятии решений в различных областях жизнедеятельности - рассматривает

		экономические инструменты при принятии решений в различных областях жизнедеятельности
УК-10 Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению.	УК-10.2 Способен предупреждать коррупционные риски в профессиональной деятельности	- определяет коррупционные риски в профессиональной деятельности - оценивает коррупционные риски в профессиональной деятельности - предупреждает коррупционные риски в профессиональной деятельности
ОПК-1 способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в сфере сервиса	ОПК-1.1 способен определять потребность в технологических новациях и информационном обеспечении предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- определяет потребность в технологических новациях и информационном обеспечении предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - объясняет потребность в технологических новациях и информационном обеспечении предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - использует технологические новации и информационное обеспечение предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
ОПК-2 способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью	ОПК-2.1 способен определять цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- определяет цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - понимает цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - обобщает цели и задачи управления структурными подразделениями

		предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
ОПК-3 способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	ОПК-3.1 способен оценивать качество оказания услуг в сфере торговли и сервиса с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон	- определяет качество оказания услуг в сфере торговли и сервиса с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон - сравнивает качество оказания услуг в сфере торговли и сервиса с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон - противопоставляет качество оказания услуг в сфере торговли и сервиса с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон
	ОПК-3.2 способен обеспечивать качество процессов оказания услуг в сфере торговли и сервиса в соответствии требованиями стандартов	- определяет качество процессов оказания услуг в сфере торговли и сервиса в соответствии требованиями стандартов - сравнивает качество процессов оказания услуг в сфере торговли и сервиса в соответствии требованиями стандартов - обеспечивает качество процессов оказания услуг в сфере торговли и сервиса в соответствии требованиями стандартов
ОПК-4 способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов	ОПК-4.1 способен осуществлять маркетинговые исследования рынка, потребителей, конкурентов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- определяет маркетинговые исследования рынка, потребителей, конкурентов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - организует маркетинговые исследования рынка, потребителей, конкурентов предприятий и организаций сферы

		торговли и сервиса - осуществляет маркетинговые исследования рынка, потребителей, конкурентов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
ОПК-6 способен применять в профессиональной деятельности нормативные правовые акты в сфере сервиса	ОПК-6.1 способен осуществлять поиск и обоснованное применение необходимой нормативно-правовой документации в деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- обосновывает применение необходимой нормативно-правовой документации в деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - осуществляет поиск и применение необходимой нормативно-правовой документации в деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - оценивает обоснованное применение необходимой нормативно-правовой документации в деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
	ОПК-6.2 способен соблюдать законодательство Российской Федерации и нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности	- демонстрирует знание законодательства Российской Федерации и нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности - соблюдает законодательство Российской Федерации и нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности - обосновывает применение - законодательства Российской Федерации и нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности

ОПК-7 способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	ОПК-7.1 способен соблюдать требования безопасного обслуживания потребителей, охраны труда и техники безопасности на предприятии и организации сферы торговли и сервиса	- объясняет требований безопасного обслуживания потребителей, охраны труда и техники безопасности на предприятии и организации сферы торговли и сервиса - демонстрирует соблюдение требований безопасного обслуживания потребителей, охраны труда и техники безопасности на предприятии и организации сферы торговли и сервиса - применяет требования безопасного обслуживания потребителей, охраны труда и техники безопасности на предприятии и организации сферы торговли и сервиса
ОПК-8 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.	ОПК-8.1 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий.	- демонстрирует знания принципов работы современных информационных технологий - понимает принципы работы современных информационных технологий - выбирает принципы работы современных информационных технологий.

3 Указание места практики в структуре образовательной программы высшего образования

Ознакомительная практика (Б2.О.01(У)) по направлению подготовки 43.03.01 Сервис профиль 43.03.01.31 «Сервис в торговле (уровень академический бакалавриат), входит в Блок 2 Практики (Б2). Дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении предшествующих курсов:

Экономическая теория, Коммуникативные взаимодействия в торговле и сервисе, Эволюция торговли, Предпринимательство в торговле и сервисе, Информационные системы в торговле и сервисе, Технологии делового общения в торговле и сервисе, Коммерческая деятельность предприятий торговли и сервиса, Правовое обеспечение деятельности предприятий торговли и сервиса.

Дисциплины, для которых освоение учебной практики необходимо как предшествующее: Маркетинг в торговле и сервисе, Менеджмент в торговле и сервисе, Организация, технология и проектирование предприятий торговли и сервиса, Товарное обращение.

Время проведения учебной практики для студентов очной формы обучения – 1 курс 2 семестр, заочной формы обучения 2 курс летняя сессия.

4 Объем практики, ее продолжительность и содержание

Объем практики: 3 з.е.

Продолжительность: 2 недели / 108 акад. Часов

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды учебной работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы контроля
		Работа на предприятии	Консультации с руководителем	Самостоятельная работа	Кол-во часов	
1	Устройство на предприятие производственный инструктаж, в т.ч. инструктаж по технике безопасности.	4	2	4	10	Собеседование.
2	Знакомство с предприятием. Характеристика объекта практики.	4	2	8	14	Собеседование; Оформление соответствующих разделов отчета.
3	Организационная структура на предприятии.	4	2	8	14	Первичные результаты исследований.
4	Организация труда на предприятии, техника безопасности на предприятии.	8	2	6	16	Первичные результаты исследований.
5	Виды услуг торговли. Общие требования к услугам торговли. Требования безопасности услуг торговли. Классификация предприятий торговли. Типы предприятий торговли	6	2	6	14	Первичные результаты исследований; Описание применяемых методик.
6	Практика	6	2	4	12	Первичные

	проведения приемки товаров по количеству и качеству.					результаты исследований; Описание применяемых методик.
7	Инвентаризации товарно-материальных ценностей.	6	2	2	10	Первичные результаты исследований; Описание применяемых методик.
8	Консультации с руководителями практики по подготовке отчета.	2	4	4	10	Анализ и обобщение собранных материалов в ходе практики; Собеседование.
9	Подготовка отчета и защита его по итогам практики.	-	4	4	8	Письменный отчет; Устная презентация.
10	ИТОГО	40			108	

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

Учебная практика направлена на закрепление и углубление теоретической подготовки обучающихся и приобретение ими практических умений и навыков в сфере профессиональной деятельности по направлению подготовки «Сервис в торговле».

Объектами прохождения практики студентов являются современные предприятия торговли (оптовые и розничные торговые предприятия) независимо от организационно-правовой формы.

Задачами учебной практики являются:

- формирование умений применять теоретические знания;
- развитие и накопление первичных профессиональных умений и навыков;
- формирование навыков оценки соответствия параметров профессиональной деятельности предприятия действующей нормативно-законодательной базе;
- освоение приемов и методов обобщения, анализа и восприятия информации;
- усвоение приемов, методов обработки, представления и интерпретации результатов проведенных практических исследований.

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

В период прохождения практики студенты подчиняются всем правилам внутреннего трудового распорядка и техники безопасности, установленных в

подразделениях и на рабочих местах в организации. Для студентов устанавливается режим работы, обязательный для тех структурных подразделений организации, где он проходит практику.

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

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

Проведение практики бакалавров регламентировано следующими руководящими документами;

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» в последней действующей в 2019 году редакции от 25 декабря 2018 года;

- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Министерства образования и науки РФ № 301 от 05.04.2017 г.);

- Федеральный государственный образовательный стандарт по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (утв. приказом Министерства образования и науки РФ № 514 от 08.06.2017 г.);

- Положение о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования (утв. приказом Министерства образования Российской Федерации от 27 ноября 2015 г. № 1383);

- Положение о практике обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в ФГАОУ ВО «Сибирский Федеральный Университет» (утв. приказом ректора 27.05.2020 г.)

- рабочий учебный план по направлению подготовки 43.03.01 Сервис профиль подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле

- календарный график учебного процесса по направлению подготовки 43.03.01 Сервис профиль подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле.

Содержание вопросов программы практики

1 Характеристика объекта практики

Характеристика предприятия как субъекта коммерческой деятельности: вид и тип предприятия. Общая характеристика предприятия, задачи, функции. Краткая история его создания и деятельности.

Ознакомиться на предприятии с уставом, учредительным договором, свидетельством о регистрации индивидуального предпринимателя, штатным

расписанием, должностными инструкциями и другими документами, позволяющими раскрыть вопрос. При написании вопроса делается ссылка на документы, и необходимо приложить копии документов в приложении.

Организационная характеристика содержит следующие показатели:

- 1) организационно-правовая форма собственности исследуемого торгового предприятия;
- 2) дата учреждения или создания предприятия, его регистрация; юридический и фактический адрес;
 - а) основные цели предприятия, задачи;
 - б) основные виды деятельности, его специализация; (район деятельности, общая площадь магазина, торговая площадь магазина);
 - в) высший орган управления предприятием.

Организационно-правовые формы коммерческих организаций определены Гражданским кодексом РФ. Организации могут быть образованы в форме юридических лиц и без образования юридического лица.

2 Организационная структура управления на предприятии

При раскрытии данного вопроса необходимо проанализировать функциональные обязанности работников, обозначить взаимосвязь между функциональными подразделениями организации, схематично показать организационную структуру.

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

Обобщенные данные студент оформляет в виде табл. 1.

Таблица 1 – Характеристика персонала торгового предприятия

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

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

Проанализировав структуру работников, необходимо сформулировать вывод о структуре численности персонала, проиллюстрировав рисунком. Пример представлен на рисунке 1.

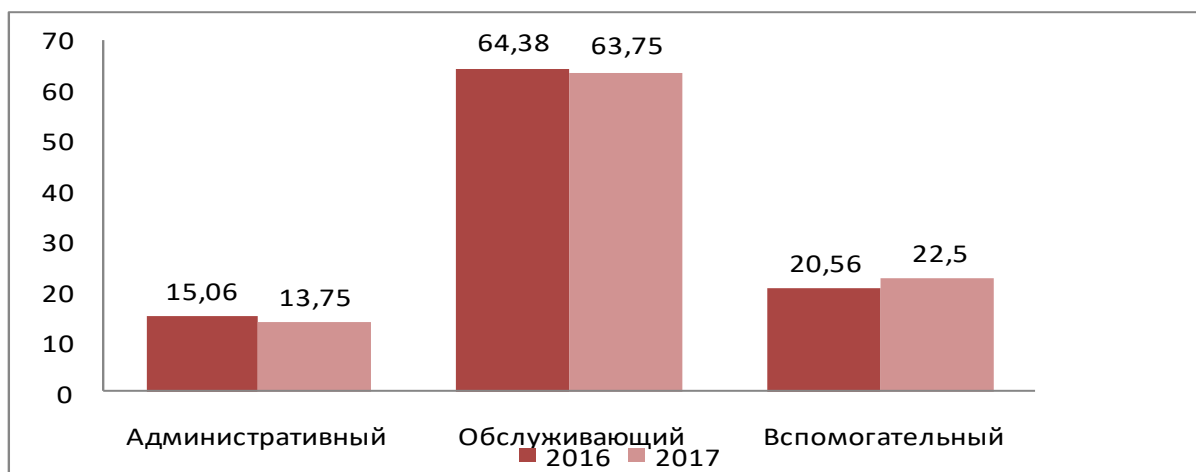


Рисунок 1 –Динамика численности персонала

Рекомендуется сделать анализ стажа работы и образовательного уровня работников торгового предприятия (табл. 2, 3), сопроводив соответствующими выводами.

Таблица 2 – Анализ персонала предприятия по уровню образования

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

Таблица 3 – Анализ персонала предприятия по стажу работы в торговле

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

На основе полученных данных необходимо сделать вывод об уровне квалификации персонала предприятия. Данный анализ сопроводить графическими материалами.

3 Организация труда на предприятии, техника безопасности на предприятии

В данном вопросе студент должен ознакомиться с организацией труда на предприятии и техникой безопасности.

Охрана труда является одной из важнейших социально-экономических проблем и предусматривает широкую систему правовых, технических, санитарно-гигиенических и экономических мероприятий, направленных на обеспечение здоровых и безопасных условий труда.

Руководство предприятия обеспечивает всем работникам, безопасные условия труда и несет ответственность в установленном законе порядке за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности. Работник несет ответственность за причиненный ущерб, в случае нарушения работником правил технической безопасности.

Студент для раскрытия данного вопроса должен ознакомиться с нормативно-правовыми документами, регламентирующими охрану труда и технику безопасности: положение о системе управления охраной труда; приказ по организации о введении охраны труда в действие; приказ о введении должности специалиста по охране труда; журнал регистрации вводного инструктажа, журнал регистрации инструктажа на рабочем месте, график проведения периодических медицинских осмотров и др. При раскрытии вопроса подкрепить копиями документов предприятия (копия фиксации прохождения вводного инструктажа, на рабочем месте т.д.)

4 Виды услуг торговли. Общие требования к услугам торговли. Требования безопасности услуг торговли. Классификация предприятий торговли. Типы предприятий торговли.

Ознакомится со стандартами:

ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования.

ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.

Описать виды услуг торговли, общие требования к услугам торговли, требования безопасности услуг торговли. Рассмотреть классификацию предприятий торговли, типы предприятий торговли и дать оценку объекта исследования относительно данным ГОСТ Р.

Дать оценку деятельности объекта исследования в соответствии с ГОСТ Р.

5 Практика проведения приемки товаров по количеству и качеству

Принять участие в приемке товаров, описать ее и подкрепить документами по приемке. Раскрывая данный вопрос необходимо осветить следующие аспекты:

- на кого возложена приемка товаров в магазине;
- сопроводительные документы по приемке товаров;
- зона приемки товаров и методы приемки товаров;
- результаты приемки товаров.

Сопроводить раскрытие вопроса копиями документов по приемке товаров.

6 Инвентаризация товарно-материальных ценностей

При раскрытии данного вопроса необходимо осветить следующее:

- основания для проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей;
- должностные лица, которые могут проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей;
- порядок (технология) проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей;
- документальное оформление и результаты инвентаризации товарно-материальных ценностей.

По возможности принять участие в проведении инвентаризации товарно-материальных ценностей или описать последнюю инвентаризацию товарно-материальных ценностей и приложить копии документов.

5 Формы отчётности по практике

- **отчет о прохождении учебной практики** с печатью и подписью руководителя практики от предприятия на титульном листе (образец титульного листа в приложении В);

Структура и содержание отчета

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

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

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

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

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

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

Следующая страница – это содержание.

Раздел **«Содержание»** - последовательное перечисление наименования всех структурных элементов с указанием номера страницы, на которых они

помещены. В содержании отчета приводятся все заголовки (названия вопросов программы практики) и указываются страницы, с которых они начинаются. Все заголовки начинаются с прописной буквы. Последнее слово заголовка соединяют отточием с соответствующим ему номером страницы в правом столбце содержания. Содержание отчета приводится в приложении Г.

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

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

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

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

Как правило, оно содержит:

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

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

Приложения. В приложениях должен содержаться фактический материал, представленный в виде схем, таблиц, диаграмм, и т.д., образцы расчетных формул, анализ статистической отчетности, анализ нормативных документов и иные формы анализа материала.

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

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

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

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

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

В отдельных случаях структура отчета может быть изменена в

соответствии с индивидуальным заданием, полученным от руководителя практики от института и согласованным с руководителем практики базового предприятия.

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

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

6 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

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

- Отчет по практике по ознакомительной практике;
- Отзыв работодателя;
- Перечень контрольных вопросов/заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся по учебной практике (Приложение Фонд оценочных средств к программе практики).

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

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

Форма промежуточной аттестации по данной практике – зачет.

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

Критерии и показатели, используемые при оценивании прохождения практики студентом

«Зачтено»	– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран в полном объеме; – структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – все пункты отчета раскрыты полностью; – не нарушены сроки сдачи отчета; – при защите отчета студент свободно владеет знаниями и умениями, полученными во время практики; – студент демонстрирует системность и глубину знаний, полученных при прохождении практики;
------------------	---

	– стилистически грамотно, логически правильно излагает ответы на вопросы; – дает исчерпывающие ответы на дополнительные вопросы преподавателя по темам, предусмотренным программой практики; – отзыв работодателя оформлен правильно и в полном объеме (подтвержден подписью руководителя практики и заверен печатью); – указаны оценки отчета по практике и общая оценка практики.
«Не зачтено»	– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран не в полном объеме; – нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – в оформлении отчета прослеживается небрежность; – нарушены сроки сдачи отчета. – при защите отчета студент не полностью владеет знаниями и умениями, полученными во время практики; – студент демонстрирует фрагментарные знания в рамках программы практики, не владеет минимально необходимой терминологией; – допускает грубые логические ошибки, отвечая на вопросы преподавателя, которые не может исправить самостоятельно; – отзыв работодателя оформлен правильно, в не полном объеме; – отсутствуют или не везде имеется подпись руководителя практики от предприятия; – отсутствует печать в отзыве работодателя; – в не полном объеме указаны характеристики работы обучающегося и оценка работы обучающегося.

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

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

За выпускающей кафедрой закреплен компьютерный класс с возможностью работы в специальных программах и доступа к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам.

Студентам предоставляется свободный доступ к справочным материалам и периодическим изданиям, электронным учебникам, энциклопедиям которые представлены в библиотечных фондах ФГАОУ ВО СФУ.

Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным и одним учебно-методическим печатным и (или) электронным изданием по каждой дисциплине, входящей в образовательную программу (включая электронные базы периодических изданий).

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

ОП обеспечена фондом периодических изданий: например, БИКИ «Бюллетень иностранной коммерческой информации», Конъюнктура товарных

рынков, Эксперт, Стандарты и качество, Маркетинг в России и за рубежом, Менеджмент в России и за рубежом, Российская торговля, Современная торговля, Коммерсантъ, Экономика и жизнь, СТЕР, Торговая газета, Спрос, Потребитель, Логистика, Торговое оборудование в России, Методы менеджмента качества.

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

Для лиц с нарушениями зрения:

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

В качестве учебно-методического обеспечения практики предлагается следующая литература:

а) Нормативные и законодательные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4. Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 27.12.2019. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 31.07.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 28.12.2009 №381-ФЗ ред. от 25.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

4. О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : федер. закон от 07.02.1992 №2300-І ред. от 24.04.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

5. Правила продажи отдельных видов товаров [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 19.01.1998 № 55 ред. от 16.05.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

6. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. - [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51303-99; введ. 01.04.2014. – Москва : Стандартинформ, 2013. - Режим доступа : protect.gost.ru.

7. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51304-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

8. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51305-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

9. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51773-200; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

б) Основная литература

10. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — Москва : Дашков и К°, 2015. — 456 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=513880>

11. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли: учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. – 11 – е изд. перераб и доп. – Москва : Дашков и К, 2012. – 692 с.

в) Дополнительная литература

12. Берман, Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Р. Эванс. - Москва : Вильямс, 2008. – 1184 с.

13. Бузукова, Е. А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е. А. Бузукова. – Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 432 с.

14. Голова, А.Г. Управление продажами / А. Г. Голова. – Москва : Дашков и К, 2010. – 280 с.

15. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник для студентов высших учебных заведений / Л. П. Дашков, В.К. Памбухчиянц.- 9 –е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2010. -512 с.

16. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – Москва : Дашков и Ко, 2010. – 500 с.

17. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева. – Москва : ИНФРА-М, 2010. – 248 с.

18. Сысоева, С. В. Стандарт розничного магазина. Разработка инструкций и регламентов / С. В. Сысоева. – Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 144 с.

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

20. Журналы: «Маркетинг в России и за рубежом», «Новости торговли», «Российская торговля», «Секрет фирмы», «Торговое оборудование», «Управление каналами дистрибуции», «Управление магазином» и т.д.

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

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

Российские электронные научные журналы и базы данных
Electronic Books Database – Книжная поисковая система:
<http://www.ebdb.ru/>
Антиплагиат. ВУЗ: <http://sfukras.antiplagiat.ru>
Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>
ЕДИНОЕ ОКНО доступа к образовательным ресурсам:
<http://window.edu.ru/>
Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>
Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина: <http://www.prilib.ru>
Российское образование. Федеральный портал: <http://www.edu.ru>
Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru
Университетская информационная система РОССИЯ (УИС
РОССИЯ): <http://uisrussia.msu.ru>
Электронная библиотека "НЭЛБУК": <http://www.nelbook.ru/>
Электронная библиотека РГУ нефти и газа им. И.М.
Губкина: <http://elib.gubkin.ru>
Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <http://www.znaniyum.com>
Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс
«Рукопт»: <http://rucont.ru>
Электронный каталог библиотеки ИТиСУ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>
Локальные базы данных
КонсультантПлюс;
Электронный каталог НБ СФУ;
Электронный каталог Государственной универсальной научной
библиотеки Красноярского края.

9 Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

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

Институт торговли и сферы услуг, на базе которого реализуется бакалаврская программа располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение организационных собраний по прохождению практики, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы студентов, предусмотренные учебным планом, и соответствующие действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Для реализации практики при освоении бакалаврской программы используются компьютерные классы, специальные помещения укомплектованы

специализированной мебелью и техническими средствами обучения, а также материально-технические ресурсы предприятия – объекта практики.

Все помещения соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ, которые определены ФГОС ВО и особыми образовательными потребностями обучающегося с нарушением опорно-двигательного аппарата.

В целях доступности для обучающихся инвалидов и обучающихся с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, Университетом обеспечивается возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров; наличие специальных кресел и других приспособлений).

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

Предприятия партнеры, представляющие места практики: ООО «Метро Кэш энд Керри», ООО «Леруа Мерлен Восток», ООО «Смарт» сеть гастрономов «Красный Яр», ООО «Командор-холдинг» сеть супермаркетов «Командор», ООО «Русь-27» гипермаркет «Командор» «Аллея», ООО «Ладно», ООО «Вираз», ООО НПО «Энергия», ООО «Крастелекомсервис», ООО «Сибирская инвестиционная группа», ООО «Лавка Полезные продукты» и др.

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

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 43.03.01 Сервис.

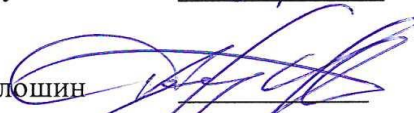
Разработчики
д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

Ю. Ю. Суслова



канд. экон. наук, доцент кафедры
Торгового дела и маркетинга

А. В. Волошин



ст. преподаватель кафедры Торгового
дела и маркетинга

О. С. Веремеенко



ст. преподаватель кафедры Торгового
дела и маркетинга

Л. В. Багузова



Представитель работодателя
генеральный директор АО ВК
«Красноярская ярмарка»

А. А. Москалева

(дата, подпись, заверяется печатью организации)



07 сентября 2021 года

Программа принята на заседании кафедры Торгового дела и маркетинга 07 сентября 2021 года, протокол № 2.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Заведующему кафедрой
торгового дела и маркетинга
Ю.Ю. Сусловой

студента гр. _____
_____ формы обучения
(очной, заочной)

(шифр, направление подготовки)

(фамилия, имя, отчество полностью)

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу направить меня для прохождения учебной практики, в установленные
сроки с «___» _____ 20__ г. по «___» _____ 20__ г. на
предприятие:

(полное наименование предприятия)

_____,
находящегося по адресу:

(указать фактический адрес предприятия, индекс)

Руководителем практики от предприятия назначен

_____.
(должность, фамилия, имя, отчество)
_____ (контактный телефон)

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

Согласовано

Руководитель практики от института

(должность) _____ (подпись руководителя практики от института) _____ (и. о. ф.)

«___» _____ 20__ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бланк Направления на учебную практику

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

« _____ » _____ 20__ г.

(наименование организации)

НАПРАВЛЕНИЕ

Согласно договору № _____ от « _____ » _____ 20__ г. к Вам для прохождения учебной практики, направляются обучающиеся _____ курса, направления подготовки _____

(Ф.И.О полностью)

Руководитель практики от Университета

(Ф.И.О полностью)

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

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

Заведующий кафедрой _____ / _____ /
(Ф.И.О)

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

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

ОТЧЕТ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ
Ознакомительная практика

Предприятие

Адрес

Руководитель от университета

подпись, дата

инициалы, фамилия

Руководитель от предприятия

подпись, дата

инициалы, фамилия

Студент

номер группы, зачетной книжки

подпись, дата

инициалы, фамилия

Красноярск 20 ____

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	
1 Характеристика объекта практики	
2 Организационная структура управления на предприятии.....	
3 Организация труда на предприятии, техника безопасности на предприятии.....	
4 Виды услуг торговли. Общие требования к услугам торговли. Требования безопасности услуг торговли. Классификация предприятий торговли. Типы предприятий торговли.....	
5 Практика проведения приемки товаров по количеству и качеству.....	
6 Порядок проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей.....	
Заключение	
Список использованных источников	
Приложение А Устав предприятия.....	
Приложение Б Штатное расписание	
Приложение В Должностные инструкции	
Приложение Г Правила техники безопасности на рабочем месте.....	
Приложение Д Договор (на поставку товара).....	
Приложение Е Счет фактура № от.....	
Примечание: В приложении указывается перечень документов, на которые делается ссылка в отчете, согласно исследуемому предприятию.	

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования

«Сибирский федеральный университет»

660041, Россия, Красноярск, проспект Свободный, 79

телефон (391) 244-82-13, факс (391) 244-86-25

<http://www.sfu-kras.ru> e-mail: office@sfu-kras.ru

ОТЗЫВ РАБОТОДАТЕЛЯ

(заполняется работодателем после прохождения практики)

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

Выводы о практической деятельности студента

Руководитель практики
от предприятия

М.П.

(ФИО)

(подпись)

**Обязательство о неразглашении
конфиденциальной информации**

« _____ »
наименование организации

Я, студент группы _____ Института торговли и сферы
услуг Сибирского федерального университета

фамилия, имя, отчество

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

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

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

Я ознакомлен (а) с локальными нормативными актами ОРГАНИЗАЦИИ:

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

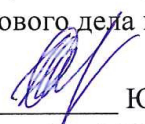
_____/_____
подпись фамилия, имя отчество

Дата

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

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

 Ю. Ю. Суслова

07 сентября 2021 года

Институт торговли и сферы услуг

Рабочая программа учебной практики **Исследовательская практика**

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Программа подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Красноярск 2021

1. Общая характеристика практики

1.1 Вид практики–учебная

1.2 Тип практики - исследовательская практика.

1.3 Способы проведения – стационарная, выездная практика.

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

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

1.4 Формы проведения – дискретно.

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

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

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик определяется в соответствии с состоянием здоровья и требованиями по доступности.

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

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

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

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

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

1. Цели, задачи практики, сроки прохождения, порядок взаимодействия с руководителем практики от Университета в процессе прохождения практики.

2. Содержание, объем, оформление и сроки защиты отчетов о практике.

3. Содержание вопросов, предусмотренных программой практики, а также формулирование индивидуальных заданий.

4. Выбор и закрепление мест прохождения практики студентов (баз практики).

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

Выбрав место прохождения практики, студент оформляет заявление на закрепление места прохождения практики.

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

В соответствии с требованиями ФГОС ВО и УП в результате прохождения практики в форме исследовательской работы по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле (уровень бакалавриат), обучающийся должен приобрести следующие компетенции:

Перечень формируемых знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности в соответствии с осваиваемыми компетенциями, включает в себя:

Виды компетенций	Индикаторы	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
УК-1 способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.2 способен применять системный подход для решения поставленных задач	- использует системный подход для решения поставленных задач - определяет применение системного подхода для решения поставленных задач - применяет системный подход для решения поставленных задач
УК-2 способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.2 способен выбирать оптимальные способы решения поставленных целей, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	- определяет оптимальные способы решения поставленных целей, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений - разъясняет оптимальные способы решения поставленных целей, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений - выбирает оптимальные способы решения поставленных целей, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

		ограничений
УК-3 способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.2 способен реализовывать свою роль в команде	- определяет способен реализовывать свою роль в команде - реализует свою роль в команде - выстраивает свою роль в команде
УК-4 способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке (ах)	УК-4.1 способен осуществлять деловую коммуникацию в устной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	- выстраивает деловую коммуникацию в устной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) - использует деловую коммуникацию в устной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) - осуществляет деловую коммуникацию в устной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
	УК-4.2 способен осуществлять деловую коммуникацию в письменной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	- использует деловую коммуникацию в письменной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) - знает особенности деловой коммуникации в письменной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) - осуществляет деловую коммуникацию в письменной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
УК-5 способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.2 способен понимать и воспринимать разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	- объясняет закономерности разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах - воспринимает разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах - понимает и воспринимать разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

УК-6 способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.2 способен выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	- выстраивает траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни - распределяет траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни - реализует траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
УК-7 способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	УК-7.2 способен соблюдать и пропагандировать нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях для обеспечения социальной и в профессиональной деятельности	- соблюдает нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях для обеспечения социальной и в профессиональной деятельности - определяет нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях для обеспечения социальной и в профессиональной деятельности - пропагандирует нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях для обеспечения социальной и в профессиональной деятельности
УК-8 способен создавать и поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций	УК-8.2 способен поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	- определяет в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов - создает в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и

		военных конфликтов - поддерживает в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов
ОПК-1 способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в сфере сервиса	ОПК-1.2 способен использовать современное программное обеспечение на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса	- знает современное программное обеспечение на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса - выбирает современное программное обеспечение на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса - использует современное программное обеспечение на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса
ОПК-2 способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью	ОПК-2.2 способен использовать основные методы и приемы планирования, организации, мотивации, координации и контроля деятельности предприятий и организаций (подразделений) сферы торговли и сервиса	- определяет основные методы и приемы планирования, организации, мотивации, координации и контроля деятельности предприятий и организаций (подразделений) сферы торговли и сервиса - понимает основные методы и приемы планирования, организации, мотивации, координации и контроля деятельности предприятий и организаций (подразделений) сферы торговли и сервиса - использует основные методы и приемы планирования, организации, мотивации, координации и контроля деятельности предприятий и организаций (подразделений) сферы торговли и сервиса

ОПК-3 способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	ОПК-3.2 способен обеспечивать качество процессов оказания услуг в сфере торговли и сервиса в соответствии требованиями стандартов	- определяет качество процессов оказания услуг в сфере торговли и сервиса в соответствии требованиями стандартов - сравнивает качество процессов оказания услуг в сфере торговли и сервиса в соответствии требованиями стандартов - обеспечивает качество процессов оказания услуг в сфере торговли и сервиса в соответствии требованиями стандартов
ОПК-4 способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов	ОПК-4.2 Способен использовать основные методы продаж и продвижения услуг по основным направлениям, в том числе с помощью онлайн технологий	- знает основные методы продаж и продвижения услуг по основным направлениям, в том числе с помощью онлайн технологий - определяет основные методы продаж и продвижения услуг по основным направлениям, в том числе с помощью онлайн технологий - использует основные методы продаж и продвижения услуг по основным направлениям, в том числе с помощью онлайн технологий
ОПК-5 способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	ОПК-5.1 способен принимать экономически обоснованные решения на основе анализа основных экономических показателей деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- знает экономически обоснованные решения на основе анализа основных экономических показателей деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - обобщает экономически обоснованные решения на основе анализа основных экономических показателей деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - принимает экономически обоснованные решения на основе анализа основных экономических показателей деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса

	ОПК-5.2 способен рассчитывать показатели эффективности деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса и определять пути их прироста	- знает показатели эффективности деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса и определять пути их прироста - рассчитывает показатели эффективности деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса и определять пути их прироста - анализирует показатели эффективности деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса и определять пути их прироста
ОПК-6 способен применять в профессиональной деятельности нормативные правовые акты в сфере сервиса	ОПК-6.1 способен осуществлять поиск и обоснованное применение необходимой нормативно-правовой документации в деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- обосновывает поиск и обоснованное применение необходимой нормативно-правовой документации в деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - применяет нормативно-правовую документацию в деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - осуществляет поиск и обоснованное применение необходимой нормативно-правовой документации в деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
	ОПК-6.2 способен соблюдать законодательство Российской Федерации и нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности	- демонстрирует знание законодательства Российской Федерации и нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности - соблюдает законодательство Российской Федерации и нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности - обосновывает применение - законодательства Российской Федерации и нормы международного права при осуществлении

		профессиональной деятельности
ОПК-7 способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	ОПК-7.2 способен обеспечивать соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	- объясняет требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности - демонстрирует соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности - применяет требования требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности

3 Указание места практики в структуре образовательной программы высшего образования

Учебная /исследовательская практика (Б2.В.01.У) по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле (уровень бакалавриат), входит в Блок 2 Практики (Б2). Учебная/исследовательская практика проводится в ходе 2 семестра обучения. Дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении предшествующих курсов в том числе курса Коммерческая деятельность предприятий торговли и сервиса и служит дальнейшему углубленному пониманию торговых процессов в том числе в организациях торговли и сервиса.

Дисциплины, для которых освоение учебной/исследовательской практики необходимо как предшествующее: Все последующие дисциплины 3-9 семестра обучения и Государственная итоговая аттестация.

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

Время проведения исследовательской практики – очной формы обучения – 1 курс 2-й семестр, заочной формы обучения -2 курс летняя сессия.

4 Объём практики, ее продолжительность и содержание

Объем практики: 3 з.е.

Продолжительность: 2 недели / 108 акад. часов

№ п/ п	Разделы (этапы) практики	Виды работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля
		Работа на предприят ии	Консультац ии с руководите лем	Самостоятель ная работа	Кол -во часо в	
1	Подготовительный этап: общее собрание, консультирование по выполнению заданий, необходимой отчетности и ее оформлению, инструктаж по технике безопасности. Знакомство с предприятием (базой практики), с его деятельностью	4	-	-	4	Собеседование
2	Исследовательский этап. Научное целеполагание: -постановка аналитической задачи; -план исследования.	16	6	22	44	Собеседование Библиографический список по теме исследования Оформление соответствующих разделов отчета
3	Завершающий этап. Формулирование основных выводов и оформление результатов исследования: -отчет по результатам проведенного исследования; -индивидуальное задание по научно-исследовательской работе.	10	2	16	28	Собеседование Оформление соответствующих разделов отчета
4	Анализ и обобщение собранных материалов в ходе	6		12	18	Оформление соответствующих разделов отчета

	практики. Разработка предложений в соответствии с ПК-6,ПК-10,ПК- 11,ПК-12.					
5	Консультации с руководителями практики по подготовке отчета.	4	2		6	Собеседование
6	Подготовка отчета и защита его по итогам практики.			8	8	Письменный отчет; Контрольные вопросы Устная презентация
	И ИТОГО	40	10	58	108	ЗАЧЕТ

Учебная/исследовательская практика предполагает исследовательскую работу, направленную на развитие у студентов способности к самостоятельным теоретическим и практическим суждениям и выводам, умений объективной оценки информации о работе предприятия, выработке и обоснованию предложений по разработке и внедрению на предприятии мероприятий по маркетинговым исследованиям, разработке мероприятий (проектов) внедрения инновационных технологий и анализу и совершенствованию работы в конкретной конкурентной среде.

При направлении студента на учебную/исследовательскую практику он обеспечивается методическими материалами (программа практики, направление на практику (Приложение Б), отзыв работодателя).

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

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

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

Проведение практики бакалавров регламентировано следующими руководящими документами;

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Федеральный государственный образовательный стандарт по направлению подготовки 43.03.01. «Сервис» (утв. приказом Министерства образования и науки РФ № 514 от 08.06.2017 г.);

- Положение о порядке проведения практики студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования (утв. приказом Министерства образования Российской Федерации от 25 марта 2003 г. № 1154);

- Положение о практике обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в ФГАОУ ВО «Сибирский Федеральный Университет» (утв. приказом ректора 27.05.2020 г.)

- рабочий учебный план по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направление подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле;

- календарный график учебного процесса по направлению подготовки 43.03.31 Сервис в торговле.

Учебная/исследовательская практика представляет собой деятельность, цель которой – получение новых или углубление уже имеющихся знаний и достижений в определенной области.

Целями практики являются расширение профессиональных знаний бакалавров, полученных в процессе теоретического обучения, а также в формировании навыков самостоятельной научно-исследовательской работы, овладении необходимыми профессиональными компетенциями по направлению подготовки Сервис в торговле.

Учебная/исследовательская практика выполняется под руководством опытного в данной сфере специалиста (научного руководителя). Она имеет конкретные задачи:

- обеспечить становление профессионального научно-исследовательского мышления студентов;

- сформировать умение использовать современные технологии сбора информации их обработки;

- научить самостоятельно планировать и организовывать работу по изучению выбранного направления для практики;

- ставить конкретные цели, формулировать предложения и разрабатывать мероприятия по их достижению;

- оформлять результаты исследования в соответствии с требованиями;

- доказывать правильность полученных результатов и обоснованность своих мероприятий (проектов);

- сбор необходимых исходных материалов для подготовки и написания курсовых работ, подготовки статей и докладов на научные конференции и использования полученных материалов для семинарских занятий в процессе обучения .

В процессе прохождения учебной/исследовательской практики используются следующие образовательные технологии:

1. Стандартные методы обучения: консультации, на которых обсуждаются основные вопросы практики студента, его самостоятельная работа, в которую входит обзор литературы, сбор и обработка материалов по результатам исследования, выполнение индивидуальных заданий.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий: групповые дискуссии, на которых обсуждаются основные проблемы, возникающие при проведении исследований; обсуждение подготовленных студентами отчетов.

В процессе прохождения практики применяются следующие научно-исследовательские и научно-производственные технологии: наблюдение, беседа, сбор, первичная обработка, систематизация и анализ материалов, написание отчета по практике, а также специальные методики проведения научных и практических исследований.

Содержание вопросов программы учебной/исследовательской практики

Раздел 1. Научное целеполагание

1.1. Постановка задачи

В ходе подготовки к практике студенту необходимо уточнить основные направления своей работы на практике, определить не менее 2-х направлений своей работы (анализ конкурентной среды, разработка инновационной технологии, проведение маркетингового исследования или внедрение проекта по совершенствованию деятельности предприятия торговли или сервиса).

Анализ деятельности предприятия торговли или сервиса следует проводить с позиций кооперационно-сетевого взаимодействия предприятия со своими партнерами в разрезе соответствующих функций и сред, на основе ранее изученных теоретических материалов.

При раскрытии данного раздела студент должен на основе изучения практики работы предприятия или самостоятельного выбора задач проанализировать источники литературы по теме, изучить методологию исследования и технологии обработки данных.

На основе анализа информационного массива материалов, собранного из первичных и вторичных источников, в процессе прохождения практики и знаний полученных при изучении дисциплин студент:

выявляет проблему (описывается проблема, с которой столкнулся объект исследования).

определяет направление решения проблемы (описывается причина проблемы, факторы, прямо или косвенно влияющих на сложившуюся ситуацию).

Проблема – это вопрос или комплекс вопросов, которые требуют рассмотрения, ответа или решения. На основе полученной на практике информации, обосновываются предложения по ее решению по избранным направлениям.

Например:

<i>Управленческая проблема</i>	<i>Исследовательская проблема</i>
Как увеличить товарооборот магазина?	Анализировать торгово-технологический процесс, кооперационно-сетевых партнеров предприятия, условия и договорные практики работы с ними Проработать предложения по совершенствованию этой деятельности.
Как увеличить число покупателей, совершающих повторные покупки?	Определить долю совершающих повторные покупки в настоящее время. Выявить причины отказа от повторных покупок. Разработать и обосновать предложения по совершенствованию этой работы в организации

формулирует цель исследования (цель исследования – это конечный результат, который исследователь стремится достичь в своей работе).

уточняет объект и предмет исследования. Студент в данном разделе должен уточнить объект и предмет исследования. В связи с тем, что невозможно на момент начала практики однозначно заявить, что послужило причиной(ами), а также источники их возникновения, то в объект исследования необходимо включить все, что так или иначе могло бы повлиять на сложившееся положение дел. Таким образом, объектом исследования является непосредственно предприятие (организация) и вся его окружающая среда (макросреда и микросреда).

Предметом исследования будет вся та информация, которую необходимо получить в рамках проводимого исследования.

При раскрытии данного вопроса раздела студенту рекомендуется заполнить таблицу по выделенному объекту и предмету исследования.

Таблица - Объекты и предметы исследования

Объекты	Предмет исследования
1 Предприятие (внутренняя среда)	Основные характеристики предприятия. Содержание торгово-технологического процесса.
2 Структурные подразделения	Количественные статистические показатели, связанные с проблемой исследования: перечисление конкретных показателей.
3 Конкурентная среда	Основные конкуренты. Особенности их деятельности. Сильные и слабые стороны.
4 Среда партнерского взаимодействия	Анализ партнеров предприятия в разрезе основных функций его деятельности. Поставщики, посредники, партнеры по МТО, ФЭО, ИМО, работы с персоналом и др.
5 Информационно-коммуникационная среда	Информация качественного характера: перечисление конкретных показателей.
6 Внешняя среда	Основные контрольно-надзорные органы, с которыми работает предприятие. Социум. Местное самоуправление.

формулирует рабочие гипотезы.

В данном вопросе студент выдвигает рабочие гипотезы, т.е. что следует улучшить по избранным студентом направлениям деятельности.

определяет задачи исследования.

Задача исследования - это выбор путей и средств для достижения цели в соответствии с выдвинутой гипотезой.

Студент при постановке задач должен выяснить:

1. насколько проблема исследования была обусловлена действиями (либо бездействиями) объекта исследования;

2. как повлияли на проблему исследования действия субъектов микросреды;

3. повлияла ли ситуация макросреды на проблему исследования.

определяет виды и источники информации, а также способы их получения.

При раскрытии данного вопроса студенту предложено определиться с видами и источниками информации, а также способами ее получения для достижения поставленной цели, при этом полученные результаты представить в виде таблицы.

В таблице представлен пример заполнения, студент указывает виды, источники и способы получения информации, характерные для его исследования.

Таблица – Виды, источники и способы получения информации, необходимой для проведения исследования

Вид информации/источник получения информации	Способ получения
Данные о внутренней среде предприятия.	Экспертный вопрос (глубинное интервью по слабоструктурированной анкете). Кабинетное исследование на основе полученных документов.
Информация о потребителях.	Кабинетное исследование. Количественное исследование – опрос по жестко структурированной анкете.
Информация о конкурентах.	Кабинетное исследование. Экспертное интервью приемной комиссии (face-to-face интервью) Телефонный опрос представителей приемных комиссий. Данные из количественного исследования студентов.
Факторы макросреды.	Кабинетное исследование.

1.2. План исследования

В данном вопросе студент должен структурировать результаты проведенной предварительной работы в представленную ниже таблицу.

Таблица - План исследования

№ п/п	Наименование мероприятия	Сроки исполнения
1.	Постановка аналитической задачи	Указывается месяц и год реализации для каждого этапа.
2.	Определение источников информации о компании и ее окружении.	
3.	Реализация исследования: – выбор методов исследования и их описание; – разработка рабочих документов; – сбор первичной информации.	
4.	Обработка и анализ информации: – обработка и систематизация информации; – анализ информации и выводы; – подготовка аналитического отчета.	

План исследования со сроками исполнения составляется студентом по согласованию с научным руководителем.

Раздел 2. Формулирование основных выводов и оформление результатов исследования

2.1. Отчет по результатам проведенного исследования

В данном вопросе студент представляет итоги проведенного исследования с разработкой выводов и рекомендаций, которые должны непосредственно вытекать из результатов практики, быть аргументированными и достоверными, направленными на решение исследуемых проблем.

Результаты исследования должны быть представлены в виде общедоступного изложения существа исследования в форме отчета по практике. В нем в систематизированной и наглядной форме излагается схема исследования и содержатся детально обоснованные выводы и рекомендации, рассматриваются инновационные методы, средства и технологии, предложенные студентом.

2.2. Индивидуальное задание по учебно/исследовательской практике

По результатам проведенного исследования и согласованию с научным руководителем студенту может быть предложено выполнение индивидуального задания в форме составления глоссария по научной теме, который можно оформить в виде структурированной таблицы, данное задание предусматривает раскрытие основных терминов по теме исследования студента.

Таблица - Основные термины по теме «.....»

№ п/п	Автор	Термин и его определение	Информационный источник, в котором представлен термин

Результаты научных исследований, по согласованию с научным руководителем, можно представить в виде статьи и выступить на научно-практической конференции как проводимой в рамках СФУ, так и других ВУЗах.

Представленное содержание вопросов практики является основой для структуризации отчета по практике, но в зависимости от поставленных целей и

задач исследования, а также участия студента в НИР выпускающей кафедры, по согласованию с научным руководителем и заведующей кафедрой, структура отчета по практике может носить индивидуальный характер.

Индивидуальный характер НИР может осуществляться в следующих формах: осуществление научно-исследовательских работ в рамках госбюджетной научно-исследовательской работы выпускающей кафедры (сбор, анализ научно-теоретического материала, сбор эмпирических данных, интерпретация экспериментальных и эмпирических данных); выполнение научно-исследовательских видов деятельности в рамках грантов, осуществляемых на кафедре; участие в организации и проведении научно-практических конференций, круглых столов, дискуссий, организуемых кафедрой; самостоятельное проведение семинаров, мастер-классов, круглых столов по актуальной проблематике; участие в конкурсах научно-исследовательских работ и ВКР; осуществление самостоятельного исследования по актуальной проблеме в рамках ВКР; ведение библиографической работы с привлечением современных информационных и коммуникационных технологий.

5 Формы отчётности по практике

Завершающим этапом выполнения исследовательской практики является подготовка отчета по учебной/исследовательской практике.

- отчет по учебной /исследовательской практике с печатью и подписью руководителя от предприятия-базы практики на титульном листе (образец титульного листа в приложении В);

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

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

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

Объем отчета по научно-исследовательской работе составляет – 20 -30 страниц машинописного текста. Оформляется отчет в соответствии со стандартом организации sto - 4.2 - 07- 2014, доступен на сайте СФУ.

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

Оформление титульного листа приводится в приложении Г. Все, что выделено курсивом, предполагает, что студент указывает свое предприятие-

базу практики, утвержденного руководителя, личные данные. Подпись руководителя от предприятия обязательно заверяется печатью.

Следующая страница – это содержание.

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

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

Практическая часть. В практической части должна быть отражена самостоятельная работа студента в виде основных результатов учебной/исследовательской практики.

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

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

Как правило, оно содержит:

- констатацию проделанной работы;
- результаты изучения проблемы и предложения по её совершенствованию;
- выводы о значении проделанной работы.

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

Приложения. В приложениях должен содержаться фактический материал, представленный в виде схем, таблиц, диаграмм, и т.д., образцы расчетных формул, анализ статистической отчетности, анализ нормативных документов и иные формы анализа материала.

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

На заключительном этапе бакалавр оформляет отчет по практике, сдает на кафедру для регистрации не позднее последней даты прохождения практики.

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

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

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

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

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

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

6 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

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

Отчет по учебной/исследовательской практике;

Отзыв работодателя;

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

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

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

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

Форма промежуточной аттестации по данной практике – зачет.

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

Критерии и показатели, используемые при оценивании прохождения практики студентом

«Зачтено»	– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран в полном объеме; – структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – все пункты отчета раскрыты полностью; – не нарушены сроки сдачи отчета; – при защите отчета студент свободно владеет знаниями и умениями, полученными во время практики; – студент демонстрирует системность и глубину знаний, полученных при прохождении практики; – стилистически грамотно, логически правильно излагает ответы на вопросы; – дает исчерпывающие ответы на дополнительные вопросы преподавателя по темам, предусмотренным программой практики;
------------------	---

	– отзыв работодателя оформлен правильно и в полном объеме; – отзыв работодателя подтвержден подписью руководителя практики и заверен печатью; – указаны оценки отчета по практике и общей оценки практики.
«Не зачтено»	– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран не в полном объеме; – нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – в оформлении отчета прослеживается небрежность; – нарушены сроки сдачи отчета. – при защите отчета студент не полностью владеет знаниями и умениями, полученными во время практики; – студент демонстрирует фрагментарные знания в рамках программы практики, не владеет минимально необходимой терминологией; – допускает грубые логические ошибки, отвечая на вопросы преподавателя, которые не может исправить самостоятельно; – отзыв работодателя оформлен правильно, в не полном объеме; – отсутствует или не везде имеется подпись руководителя практики от предприятия; – отсутствует печать в отзыве работодателя; – в не полном объеме указаны характеристики работы обучающегося и оценка работы обучающегося.

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

Учебная/исследовательская практика обеспечена основной учебно-методической литературой в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

За выпускающей кафедрой закреплен компьютерный класс с возможностью работы в специальных программах и доступа к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам.

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

Каждый обучающийся по направлению подготовки 43.03.01 Сервис в торговле» (уровень бакалавриат) обеспечен не менее чем одним учебным и одним учебно-методическим печатным и (или) электронным изданием по каждой дисциплине, входящей в образовательную программу (включая электронные базы периодических изданий).

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

ОП обеспечена фондом периодических изданий: например, БИКИ «Бюллетень иностранной коммерческой информации», Конъюнктура товарных рынков, Эксперт, Стандарты и качество, Маркетинг в России и за рубежом, Менеджмент в России и за рубежом, Российская торговля, Современная

торговля, Коммерсантъ, Экономика и жизнь, СТЕР, Торговая газета, Спрос, Потребитель, Логистика, Торговое оборудование в России, Методы менеджмента качества.

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

Для лиц с нарушениями зрения:

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

В качестве учебно-методического обеспечения практики предлагается следующая литература:

а) Нормативные и законодательные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4. Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 27.12.2019. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 31.07.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 28.12.2009 №381-ФЗ ред. от 25.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

4. О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : федер. закон от 07.02.1992 №2300-І ред. от 24.04.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

5. Правила продажи отдельных видов товаров [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 19.01.1998 № 55 ред. от 16.05.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

6. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. - [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51303-99; введ. 01.04.2014. – Москва : Стандартинформ, 2013. - Режим доступа : protect.gost.ru.

7. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51304-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

8. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51305-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

9. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51773-200; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартиформ, 2010. – Режим доступа : protect.gost.ru.

б) Основная литература

6.1.Основная литература:

1. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Текст] : учебник / В. В. Куимов [и др.] ; под общ. ред. В. В. Куимов.- Москва : ИНФРА-М, 2018. - 537 с. ISBN 978-5-16-012977-8

2. Организация коммерческой деятельности предприятия: коммерциология. Ч1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: уч. пособие/В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, И.А. Максименко, О.В. Рубан; под общ. Ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова.–2-е изд., перераб. и доп.–Красноярск: Сиб.федер.ун-т, 2016.–112с.

3. Куимов В.В. Экономика кооперационно-сетевых взаимодействий. Теория. Практика. Возможности /В.В. Куимов.–М.:ИНФРА–М, 2019.–200с. (Научная мысль) ISBN 978-5-16-014815-1 (print); ISBN 978-5-16-107496-0 (online)/

4. Кооперационно-сетевые взаимодействия как ресурс самоорганизации и достижения качественных результатов в экономике: монография/ Куимов В.В., Сулова Ю.Ю., Щербенко Е.В., Лукиных В.Ф., Подопророга В.Г. и др – М.; ИНФРА-М, 2019. –ISBN 978-5-16-015042-0

5. Куимов, В. В. Региональные технологические платформы – как инструмент инновационного развития территории [Текст] : монография / В. В. Куимов, Ю. Ю. Сулова.- Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016. - 320 с. ISBN 978-5-16-011985-4

6. Богданов Н.О. Куимов В.В. Современные тенденции развития и кооперирования услуг в предпринимательских сетях/ Богданов Н.О. Куимов В.В.-М: ООО «Конверт»- 2016 с/ Тираж 500 экз. ISBN 978-5-6042055-4-9

7. Авдейчикова, Е. В. Инновации в торговой деятельности: российский и зарубежный опыт [Текст] / Е. В. Авдейчикова, С. П. Трубицина, В. В. Бургат.- Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016.-302с.

8. Инновационность как фактор роста экономики сектора услуг: измерение и влияние территориального аспекта : монография / О. Н. Владимирова [и др.]. – 2018

9. Курячая М. М. Гражданин, общество, государство, инновации: современные механизмы взаимодействия : [монография] / М. М. Курячая ; отв. ред. С. А. Авакьян. – 2017

10.Инновационная экономика: стратегия и инструменты формирования [Текст] : Учебное пособие / О. И. Донцова, С. А. Логвинов. - 1. - Москва : Издательский дом "Альфа-М" ; Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 208 с.

6.2.Дополнительная литература

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

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 400 с.
3. Гуняков, Ю. В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с.
4. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.
5. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 456 с.
6. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : "Дашков и К", 2013. - 500 с.
7. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: Учебник / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Изд-во Юрайт; 2014. (Электронно-библиотечная система «ЭБС Юрайт www.biblio-online.ru»).
8. Яковлев Г. А. Основы коммерции : учеб. пособие для вузов / Г. А. Яковлев. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с.

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

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

Российские электронные научные журналы и базы данных

Electronic Books Database – Книжная поисковая система:
<http://www.ebdb.ru/>

Антиплагиат. ВУЗ: <http://sfukras.antiplagiat.ru>

Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>

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

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

Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина: <http://www.prilib.ru>

Российское образование. Федеральный портал: <http://www.edu.ru>

РУССКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ ИНТЕРНЕТ-УНИВЕРСИТЕТ

Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru

Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ): <http://uisrussia.msu.ru>

Электронная библиотека "НЭЛБУК": <http://www.nelbook.ru/>

Электронная библиотека РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина: <http://elib.gubkin.ru>

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

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

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

Электронный каталог библиотеки ИТиСУ СФУ: <http://elcat.kgti.ru:82/>

Локальные базы данных

КонсультантПлюс;

Электронный каталог НБ СФУ;

Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;

Электронный каталог Библиотеки института вычислительного моделирования СО РАН;

9 Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Для практики по направлению подготовки 43.03.01 Сервис вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, имеются лицензионные справочники и базы данных. В открытом доступе для студентов имеются следующее программное обеспечение: Гарант, Консультант +, 1С: Предприятие, Лицензионное ПО Microsoft.

Институт торговли и сферы услуг, на базе которого реализуется бакалаврская программа 43.03.01.31 Сервис в торговле, располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение организационных собраний по прохождению практики, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы студентов, предусмотренные учебным планом, и соответствующие действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

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

Все помещения соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ, которые определены ФГОС ВО и особыми образовательными потребностями обучающегося с нарушением опорно-двигательного аппарата.

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

Учебная /исследовательская практика в форме исследовательской

практики проводится на базе отдела сопровождения НИР(С), грантовой поддержки и международного сотрудничества, являющегося структурным подразделением ИТиСУ СФУ. Также местом проведения данной практики могут выступать сторонние действующие предприятия сферы торговли и услуг, обладающие необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом. Прохождение бакалаврами практики осуществляется, как правило, на основе договоров, заключенных между Университетом и предприятиями (организациями). Выбор места прохождения практики зависит от тематики ВКР, целей и задач научно-исследовательской работы.

Предприятия-партнеры предоставляющие места практики: ООО «МЕТРО Кэш энд Керри», ООО «Леруа Мерлен Восток», ООО «Смарт» сеть гастрономов «Красный Яр», ООО «Командор-холдинг» сеть супермаркетов «Командор».

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

В целях доступности для обучающихся инвалидов и обучающихся с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, Университетом обеспечивается возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров; наличие специальных кресел и других приспособлений).

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 43.03.01 Сервис.

Разработчики

д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

Ю. Ю. Суслова



д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

В. В. Куимов



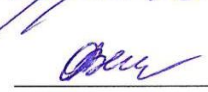
канд. экон. наук, доцент кафедры
Торгового дела и маркетинга

А. В. Волошин



ст. преподаватель кафедры Торгового
дела и маркетинга

О. С. Веремеенко



ст. преподаватель кафедры Торгового
дела и маркетинга

Л. Т. Смоленцева



ст. преподаватель кафедры Торгового
дела и маркетинга

Л. В. Багузова



Представитель работодателя
генеральный директор АО ВК
«Красноярская ярмарка»

А. А. Москалева

(дата, подпись, заверяется печатью организации)

07 сентября 2021 года



Программа принята на заседании кафедры Торгового дела и маркетинга 07 сентября 2021 года, протокол № 2.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Заведующему кафедрой
торгового дела и маркетинга
Ю.Ю. Сусловой

студента гр. _____
_____ формы обучения
(очной, заочной)

(шифр, направление подготовки)

(фамилия, имя, отчество полностью)

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу направить меня для прохождения учебной практики, в установленные
сроки с « _____ » _____ 20__ г. по « _____ » _____ 20__ г. на
предприятие: _____

(полное наименование предприятия)

_____,
находящегося по адресу:

(указать фактический адрес предприятия, индекс)

Руководителем практики от предприятия назначен

_____.
(должность, фамилия, имя, отчество)

_____ (контактный телефон)

« _____ » _____ 20__ г.

(подпись студента)

Согласовано

Руководитель практики от института

(должность)

(подпись руководителя практики от института)

(и. о. ф.)

« _____ » _____ 20__ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бланк Направления на учебную практику

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

« _____ » _____ 20__ г.

(наименование организации)

НАПРАВЛЕНИЕ

Согласно договору № _____ от « _____ » _____ 20__ г. к Вам
для прохождения учебной практики, направляются обучающиеся _____ курса,
направления подготовки _____

(Ф.И.О полностью)

Руководитель практики от Университета

(Ф.И.О полностью)

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

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

Заведующий кафедрой _____ / _____ /
(Ф.И.О)

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

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

ОТЧЕТ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ
Исследовательская практика

Предприятие

Адрес

Руководитель от университета

подпись, дата инициалы, фамилия

Руководитель от предприятия

подпись, дата инициалы, фамилия

Студент

номер группы, зачетной книжки подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 20 ____

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	
1 Характеристика объекта практики	
2 Организационная структура управления на предприятии.....	
3 Организация труда на предприятии, техника безопасности на предприятии.....	
4 Виды услуг торговли. Общие требования к услугам торговли. Требования безопасности услуг торговли. Классификация предприятий торговли. Типы предприятий торговли.....	
5 Практика проведения приемки товаров по количеству и качеству.....	
6 Порядок проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей.....	
Заключение	
Список использованных источников	
Приложение А Устав предприятия.....	
Приложение Б Штатное расписание	
Приложение В Должностные инструкции	
Приложение Г Правила техники безопасности на рабочем месте.....	
Приложение Д Договор (на поставку товара).....	
Приложение Е Счет фактура № от.....	
Примечание: В приложении указывается перечень документов, на которые делается ссылка в отчете, согласно исследуемому предприятию.	

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования

«Сибирский федеральный университет»

660041, Россия, Красноярск, проспект Свободный, 79

телефон (391) 244-82-13, факс (391) 244-86-25

<http://www.sfu-kras.ru> e-mail: office@sfu-kras.ru

ОТЗЫВ РАБОТОДАТЕЛЯ

(заполняется работодателем после прохождения практики)

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

Выводы о практической деятельности студента

Руководитель практики от предприятия

М.П.

(ФИО)

(подпись)

**Обязательство о неразглашении
конфиденциальной информации**

« _____ »
наименование организации

Я, студент группы _____ Института торговли и сферы услуг
Сибирского федерального университета

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

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

Я ознакомлен (а) с локальными нормативными актами ОРГАНИЗАЦИИ:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

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

_____/_____
подпись фамилия, имя отчество

Дата

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

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

 Ю. Ю. Сулова
07 сентября 2021 года
Институт торговли и сферы услуг

Рабочая программа производственной практики
Производственная практика – сервисная

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Программа подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Красноярск 2021

1. Общая характеристика практики

1.1 Вид практики – производственная

1.2 Тип практики - производственная практика - сервисная.

1.3 Способы проведения – стационарная, выездная практика.

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

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

1.4 Формы проведения – дискретно.

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

Может проводиться и по периодам проведения практики - путем чередования в календарном учебном графике периодов учебного времени для проведения практики с периодами учебного времени для проведения теоретических занятий.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик определяется в соответствии с состоянием здоровья и требованиями по доступности.

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

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

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

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

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

5. Цели, задачи практики, сроки прохождения, порядок взаимодействия с руководителем практики от Университета в процессе прохождения практики.

6. Содержание, объем, оформление и сроки защиты отчетов о практике.

7. Содержание вопросов, предусмотренных программой практики, а также формулирование индивидуальных заданий.

8. Выбор и закрепление мест прохождения практики студентов (баз практики).

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

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

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

В соответствии с требованиями ФГОС ВО и УП в результате прохождения производственной практики-сервисной по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле (уровень бакалавриат), обучающийся должен приобрести следующие компетенции:

Перечень формируемых знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности в соответствии с осваиваемыми компетенциями, включает в себя:

Виды компетенций	Индикаторы	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
ПК-1 способен осуществлять процессы предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса	ПК-1.1 способен применять клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики	- знает клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики - выделяет клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики - применяет клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики
	ПК-1.2 способен планировать процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса	- знает процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса - планирует процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса - использует процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса

ПК-2 способен проводить анализ, диагностику и экспертизу объектов торговли и сервиса	ПК-2.1 способен анализировать деятельность объектов торговли и сервиса	- знает организацию деятельности объектов торговли и сервиса - организует деятельность объектов торговли и сервиса - анализирует деятельность объектов торговли и сервиса
	ПК-2.2 способен проводить диагностику и экспертизу состояния объектов торговли и сервиса	- знает способы диагностики и экспертизы состояния объектов торговли и сервиса - организует диагностику и экспертизу состояния объектов торговли и сервиса - проводит диагностику и экспертизу состояния объектов торговли и сервиса
ПК-3 способен организовывать и управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса	ПК-3.1 способен организовывать деятельность предприятий торговли и сервиса	- знает организацию деятельности предприятий торговли и сервиса - организует деятельность предприятий торговли и сервиса - анализирует деятельность предприятий торговли и сервиса
ПК-4 способен осуществлять выбор организационных решений для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса	ПК-4.1 способен разрабатывать мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса	- знает возможные мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса - организует мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса - разрабатывает мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса
ПК-8: Способен разрабатывать технологический процесс в организациях торговли и сервиса	ПК-8.1 способен определять необходимость и содержание технологического процесса для предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- знает способы и методы разработки технологических процессов в организациях торговли и сервиса. - организует технологический процесс в организациях торговли и сервиса. - определяет методы разработки технологических процессов в организациях торговли и сервиса

	ПК-8.2 способен разрабатывать параметры технологического процесса в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы	- знает параметры технологического процесса в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы - организует технологические процессы в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы - разрабатывает параметры технологического процесса в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы
ПК-12 способен разрабатывать и внедрять инновационные технологии в торговле и сервисе	ПК-12.1 способен выбирать инновационные технологии для осуществления эффективной деятельности предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса	- знает инновационные технологии для осуществления эффективной деятельности предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса - внедряет инновационные технологии для осуществления эффективной деятельности предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса - выбирает инновационные технологии для осуществления эффективной деятельности предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса

3 Указание места практики в структуре образовательной программы высшего образования

Производственная практика-сервисная (Б2.В.02.(П) по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле (уровень бакалавриат), входит в Блок 2 Практики (Б2). Дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении предшествующих курсов, в том числе курса Коммерческая деятельность предприятий торговли и сервиса и служит дальнейшему углубленному пониманию: торгово-технологических и сервисных процессов, оценки качества сервисной деятельности, применению нормативно-правовых актов в сфере сервиса, предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса, разработки технологических процессов в организациях торговли и сервиса.

Дисциплины, для которых освоение учебной/исследовательской практики необходимо как предшествующее: Все последующие дисциплины 5-8 семестра обучения и Государственная итоговая аттестация.

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

Время проведения производственной практики-сервисной – очной формы обучения – 2 курс 4 семестр, заочной формы обучения -3 курс летняя сессия.

4 Объём практики, ее продолжительность и содержание

Объём практики: 6 з.е.

Продолжительность: 4 недели / 216 акад. часов

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля
		Работа на предприятии	Консультации с руководителем	Самостоятельная работа	Кол-во часов	
1	Подготовительный этап: общее собрание, консультирование по выполнению заданий, необходимой отчетности и ее оформлению, инструктаж по технике безопасности. Знакомство с предприятием (базой практики), с его деятельностью	6	-	-	6	Собеседование
2	Основной этап практики: Изучение практики работы предприятия по основным направлениям: торгово-технологических и сервисных процессов, оценки качества сервисной деятельности, применению нормативно-правовых актов в сфере сервиса, предоставления услуг с учетом их специфики и с применением	100	6	22	128	Собеседование Библиографический список по теме исследования Оформление соответствующих разделов отчета

	клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса, разработки технологических процессов в организациях торговли и сервиса.					
3	Завершающий этап. Формулирование основных выводов и оформление результатов практики: - отчет по результатам проведенного изучения; - отчет по индивидуальному заданию по производственной - сервисной практике.	10	2	16	28	Собеседование Оформление соответствующих разделов отчета
4	Анализ и обобщение собранных материалов в ходе практики. Разработка предложений	6		34	40	Оформление соответствующих разделов отчета
5	Консультации с руководителями практики по подготовке отчета.	4	2		6	Собеседование
6	Подготовка отчета и защита его по итогам практики.			8	8	Письменный отчет; Контрольные вопросы Устная презентация
	И ИТОГО	126	10	58	216	ЗАЧЕТ

Производственная практика-сервисная предусматривает работу, направленную на развитие у студентов способности к самостоятельным теоретическим и практическим суждениям и выводам, умений объективной оценки информации о работе предприятия, выработке и обоснованию предложений по разработке и внедрению на предприятии мероприятий по применению торгово-технологических и сервисных процессов, оценки качества сервисной деятельности, применению нормативно-правовых актов в сфере сервиса, предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса, разработки

технологических процессов в организациях торговли и сервиса.

При направлении студента на производственную практику-сервисную он обеспечивается методическими материалами (программа практики, направление на практику (Приложение Б), отзыв работодателя).

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

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

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

Проведение практики бакалавров регламентировано следующими руководящими документами;

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт по направлению подготовки 43.03.01. «Сервис» (утв. приказом Министерства образования и науки РФ № 514 от 08. 06.2017 г.);
- Положение о порядке проведения практики студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования (утв. приказом Министерства образования Российской Федерации от 25 марта 2003 г. № 1154);
- Положение о практике обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в ФГАОУ ВО «Сибирский Федеральный Университет» (утв. приказом ректора 27.05.2020 г.)
- рабочий учебный план по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направление подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле;
- календарный график учебного процесса по направлению подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле.

Производственная практика-сервисная представляет собой деятельность, цель которой – получение новых или углубление уже имеющихся знаний и достижений в определенной области.

Целями практики являются расширение профессиональных знаний бакалавров, полученных в процессе теоретического обучения, а также в формировании навыков самостоятельного изучения и разработки предложений, овладении необходимыми профессиональными компетенциями по направлению подготовки Сервис в торговле .

Производственная практика-сервисная выполняется под руководством опытного в данной сфере специалиста (научного руководителя). Она имеет конкретные задачи:

обеспечить становление профессионального производственно-сервисного мышления студентов в областях:

- торгово-технологических и сервисных процессов;
- оценки качества сервисной деятельности;
- применению нормативно-правовых актов в сфере сервиса;
- предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса;
- разработки технологических процессов в организациях торговли и сервиса.
- оформлять результаты практики в соответствии с требованиями;
- доказывать правильность полученных результатов и обоснованность своих мероприятий (проектов);
- сбор необходимых исходных материалов для подготовки и написания курсовых работ, подготовки статей и докладов на научные конференции и использования полученных материалов для семинарских занятий в процессе обучения.

В процессе прохождения производственной практики - сервисной используются следующие образовательные технологии:

1. Стандартные методы обучения: консультации, на которых обсуждаются основные вопросы практики студента, его самостоятельная работа, в которую входит обзор литературы, сбор и обработка материалов по результатам исследования, выполнение индивидуальных заданий.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий: групповые дискуссии, на которых обсуждаются основные проблемы, возникающие при проведении исследований; обсуждение подготовленных студентами отчетов.

В процессе прохождения практики применяются следующие технологии: наблюдение, беседа, сбор документов, первичная их обработка, систематизация и анализ материалов, написание отчета по практике, а также специальные методики проведения обработки данных и их обобщения.

Содержание вопросов программы производственной практики-сервисной.

Раздел 1 Определение целей и задач производственной практики-сервисной.

Целью практики является анализ сервисной деятельности предприятий торговли и сервиса.

1.1. Постановка задачи

В ходе подготовки к практике студенту необходимо уточнить основные направления своей работы на практике.

Производственная практика-сервисная предусматривает работу,

направленную на развитие у студентов способности к самостоятельным теоретическим и практическим суждениям и выводам, умений объективной оценки информации о работе предприятия, выработке и обоснованию предложений по разработке и внедрению на предприятии мероприятий по:

- анализу применения торгово-технологических и сервисных процессов;
- оценки качества сервисной деятельности;
- применению и соблюдению нормативно-правовых актов в сфере сервиса;
- предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса;
- разработки технологических процессов в организациях торговли и сервиса и анализу их результативности.

Анализ деятельности предприятия торговли или сервиса следует проводить с позиций кооперационно-сетевого взаимодействия предприятия со своими партнерами в разрезе соответствующих функций и сред, на основе ранее изученных теоретических материалов.

При раскрытии каждого раздела практики студент должен на основе изучения практики работы предприятия или самостоятельного выбора задач проанализировать источники литературы по теме, изучить теорию вопросов определенных для практики тем.

На основе анализа информационного массива материалов, собранного из первичных и вторичных источников, в процессе прохождения практики и знаний полученных при изучении дисциплин студент:

- анализирует и описывает состояние работы предприятия по темам производственной практики- сервисной.
- делает выводы и обобщения по изученным темам и деятельности предприятия.

Основные направления анализа деятельности предприятия в ходе производственной практики-сервисной:

1. Анализ организационной структуры предприятия в т.ч.:
 - организационно-правовая форма предприятия;
 - месторасположение, структура, основные подразделения предприятия.
 - анализ кадрового потенциала (кол-во работающих по функциональным группам, по стажу, образованию, наличию опыта и др.).
2. Анализ кооперационно-сетевого взаимодействия предприятия в разрезе функций и сред в т.ч. количества и основных партнеров взаимодействия по функциям деятельности.
3. Анализ конкурентной среды предприятия и сравнительный анализ сильных и слабых сторон конкурентоспособности в сравнении с основными конкурентами.
4. Анализ сервисной деятельности предприятия в т.ч.
 - торгово-технологических и сервисных процессов;

- оценки качества сервисной деятельности в разрезе основных функций;
- применение и исполнение нормативно-правовых актов в сфере сервиса;
- анализ предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса;
- анализ разработок и исполнения технологических процессов в организациях торговли и сервиса.

2. *План производственной практики- сервисной*

Студент разрабатывает план производственной практики - сервисной исходя из п.4 рабочей программы практики. При этом в зависимости от глубины изучения и особенностей знаний и навыков студент может планировать распределение часов практики самостоятельно, но не менее предусмотренных рабочей программой практики.

План исследования со сроками исполнения составляется студентом по согласованию с научным руководителем.

Раздел 2. Формулирование основных выводов и оформление результатов сбора материалов по практике.

2.1. *Отчет по результатам проведенного исследования*

В данном вопросе студент представляет итоги проведенного изучения заявленных в плане практики тем с разработкой выводов и рекомендаций, которые должны непосредственно вытекать из результатов практики, быть аргументированными и достоверными, направленными на решение изучаемых проблем.

Результаты исследования должны быть представлены в виде общедоступного отчета по практике. В нем в систематизированной и наглядной форме излагаются результаты изучения поставленных в плане тем и содержатся детально обоснованные выводы и рекомендации, рассматриваются инновационные методы, средства и технологии, предложенные студентом

2.2. *Индивидуальное задание по производственной практике -сервисной.*

По результатам обучения студента, его участия в НИР, в подготовке статей и докладов, а также исходя из тематики предстоящих курсовых и выпускной квалификационной работ, с учетом научных исследований кафедры или научного руководителя, исходя из научных интересов студента, ему (студенту) может быть предложено выполнение индивидуального задания по изучению отдельных тем в процессе практики и сбора соответствующих материалов.

Результаты изучения предусмотренных планом практики тем и направлений работы предприятия оформляются в виде Отчета по итогам производственной практики-сервисной.

Студент по согласованию с научным руководителем практики, может использовать собранные и отраженные в Отчете по практике материалы для подготовки и написания статей, докладов на научно-практических

конференциях, проводимых в СФУ, так и других ВУЗах.

Представленное содержание вопросов практики является основой для структуризации отчета по практике, но в зависимости от поставленных целей и задач, а также участия студента в НИР выпускающей кафедры, по согласованию с научным руководителем и заведующей кафедрой, структура отчета по практике может носить индивидуальный характер.

Индивидуальный характер производственной практики - сервисной может осуществляться в следующих формах: осуществление научно-исследовательских работ в рамках госбюджетной научно-исследовательской работы выпускающей кафедры (сбор, анализ научно-теоретического материала, сбор эмпирических данных, интерпретация экспериментальных и эмпирических данных); выполнение научно-исследовательских видов деятельности в рамках грантов, осуществляемых на кафедре; участие в организации и проведении научно-практических конференций, круглых столов, дискуссий, организуемых кафедрой; самостоятельное проведение семинаров, мастер-классов, круглых столов по актуальной проблематике; участие в конкурсах научно-исследовательских работ и ВКР; осуществление самостоятельного исследования по актуальной проблеме в рамках ВКР; ведение библиографической работы с привлечением современных информационных и коммуникационных технологий.

5. Формы отчётности по практике

Завершающим этапом производственной практики-сервисной является подготовка отчета по практике.

– отчет по производственной практике-сервисной с печатью и подписью руководителя от предприятия-базы практики на титульном листе (образец титульного листа в приложении В);

Структура и содержание отчета определяется программой практики. Отчет должен представлять собой законченное описание сервисных процессов, предусмотренных планом практики *Содержание всех глав ОТЧЕТА должно быть взаимоувязано.*

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

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

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

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

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

Следующая страница – это содержание.

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

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

Практическая часть. В практической части должна быть отражена самостоятельная работа студента в виде основных результатов производственной практике - сервисной .

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

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

Как правило, оно содержит:

- констатацию проделанной работы;
- результаты изучения проблемы и предложения по её совершенствованию;
- выводы о значении проделанной работы.

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

Приложения. В приложениях должен содержаться фактический материал, представленный в виде схем, таблиц, диаграмм, и т.д., образцы расчетных формул, анализ статистической отчетности, анализ нормативных документов и иные формы анализа материала.

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

На заключительном этапе бакалавр оформляет отчет по практике, сдает на кафедру для регистрации не позднее последней даты прохождения практики.

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

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

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

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

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

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

11.6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

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

- Отчет по производственной практике-сервисной;
- Отзыв работодателя;

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

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

Форма промежуточной аттестации по данной практике – зачет.

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

Критерии и показатели, используемые при оценивании прохождения практики студентом

«Зачтено»	– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран в полном объеме; – структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – все пункты отчета раскрыты полностью; – не нарушены сроки сдачи отчета; – при защите отчета студент свободно владеет знаниями и умениями, полученными во время практики; – студент демонстрирует системность и глубину знаний, полученных при прохождении практики;
-----------	---

	– стилистически грамотно, логически правильно излагает ответы на вопросы; – дает исчерпывающие ответы на дополнительные вопросы преподавателя по темам, предусмотренным программой практики; – отзыв работодателя оформлен правильно и в полном объеме; – отзыв работодателя подтвержден подписью руководителя практики и заверен печатью; – указаны оценки отчета по практике и общей оценки практики.
«Не зачтено»	– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран не в полном объеме; – нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – в оформлении отчета прослеживается небрежность; – нарушены сроки сдачи отчета. – при защите отчета студент не полностью владеет знаниями и умениями, полученными во время практики; – студент демонстрирует фрагментарные знания в рамках программы практики, не владеет минимально необходимой терминологией; – допускает грубые логические ошибки, отвечая на вопросы преподавателя, которые не может исправить самостоятельно; – отзыв работодателя оформлен правильно, в не полном объеме; – отсутствует или не везде имеется подпись руководителя практики от предприятия; – отсутствует печать в отзыве работодателя; – в не полном объеме указаны характеристики работы обучающегося и оценка работы обучающегося.

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

Производственная практика-сервисная обеспечена основной учебно-методической литературой в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

За выпускающей кафедрой закреплен компьютерный класс с возможностью работы в специальных программах и доступа к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам.

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

Каждый обучающийся по направлению подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле (уровень бакалавриат) обеспечен не менее чем одним учебным и одним учебно-методическим печатным и (или) электронным изданием по каждой дисциплине, входящей в образовательную программу (включая электронные базы периодических изданий).

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

ОП обеспечена фондом периодических изданий: например, БИКИ «Бюллетень иностранной коммерческой информации», Конъюнктура товарных

рынков, Эксперт, Стандарты и качество, Маркетинг в России и за рубежом, Менеджмент в России и за рубежом, Российская торговля, Современная торговля, Коммерсантъ, Экономика и жизнь, СТЕР, Торговая газета, Спрос, Потребитель, Логистика, Торговое оборудование в России, Методы менеджмента качества.

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

Для лиц с нарушениями зрения:

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

В качестве учебно-методического обеспечения практики предлагается следующая литература:

а) Нормативные и законодательные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4. Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 27.12.2019. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 31.07.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 28.12.2009 №381-ФЗ ред. от 25.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

4. О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : федер. закон от 07.02.1992 №2300-І ред. от 24.04.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

5. Правила продажи отдельных видов товаров [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 19.01.1998 № 55 ред. от 16.05.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

6. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. - [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51303-99; введ. 01.04.2014. – Москва : Стандартинформ, 2013. - Режим доступа : protect.gost.ru.

7. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51304-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

8. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51305-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

9. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51773-200; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

б) Основная литература

6.1.Основная литература:

1.Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Текст] : учебник / В. В. Куимов [и др.] ; под общ. ред. В. В. Куимов.- Москва : ИНФРА-М, 2018. - 537 с. ISBN 978-5-16-012977-8

2. Организация коммерческой деятельности предприятия: коммерциология. Ч1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: уч. пособие/В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, И.А. Максименко, О.В. Рубан; под общ. Ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова.–2-е изд., перераб. и доп.–Красноярск: Сиб.федер.ун-т, 2016.–112с.

3. Куимов В.В. Экономика кооперационно-сетевых взаимодействий. Теория. Практика. Возможности /В.В. Куимов.–М.:ИНФРА–М, 2019.–200с. (Научная мысль) ISBN 978-5-16-014815-1 (print); ISBN 978-5-16-107496-0 (online)/

4.Кооперационно-сетевые взаимодействия как ресурс самоорганизации и достижения качественных результатов в экономике: монография/ Куимов В.В., Сулова Ю.Ю., Щербенко Е.В., Лукиных В.Ф., Подопророга В.Г. и др – М.; ИНФРА-М, 2019. –ISBN 978-5-16-015042-0

5.Куимов, В. В. Региональные технологические платформы – как инструмент инновационного развития территории [Текст] : монография / В. В. Куимов, Ю. Ю. Сулова.- Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016. - 320 с. ISBN 978-5-16-011985-4

6.Куимов В.В. Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты: монография/В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, Д.Ю. Гуняков.– Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2016.–204с. ISBN 978-5-7638-3361-4

7.Маркетинговые технологии в развитии рынков продовольственных товаров регионов Сибири: монография/В.В. Куимов, Ю.Ю. Сулова, Е.В. Щербенко, Л.В. Панкова.–Красноярск: Сиб. Федер. ун-т, 2015.–268с ISBN 978-5-7638-3149-8

8.Богданов Н.О. Куимов В.В. Современные тенденции развития и кооперирования услуг в предпринимательских сетях/ Богданов Н.О. Куимов В.В.-М: ООО «Конверт»- 216 с/ Тираж 500 экз. ISBN 978-5-6042055-4-9

9.Авдейчикова, Е. В. Инновации в торговой деятельности: российский и зарубежный опыт [Текст] / Е. В. Авдейчикова, С. П. Трубицина, В. В. Бургат.- Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016.-302с.

10. Герасимова Е. А. Стратегические направления инновационного развития предпринимательских структур сферы услуг : монография / Е. А. Герасимова, А. Н. Чаплина ; [под ред. А. Н. Чаплина] ; [Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т]. – 2013

11. Инновационность как фактор роста экономики сектора услуг: измерение и влияние территориального аспекта : монография / О. Н. Владимирова [и др.]. – 2018

12. Курячая М. М. Гражданин, общество, государство, инновации: современные механизмы взаимодействия : [монография] / М. М. Курячая ; отв. ред. С. А. Авакьян. – 2017

13. Инновационная экономика: стратегия и инструменты формирования [Текст] : Учебное пособие / О. И. Донцова, С. А. Логвинов. - 1. - Москва : Издательский дом "Альфа-М" ; Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 208 с.

14. Инновационная экономика [Текст] : Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления / Л. Н. Тепман, В. А. Наперов. - 1. - Москва : Издательство "ЮНИТИ-ДАНА", 2015. - 279 с.

15. Инновационная экономика [Текст] : Научно-методическое пособие / М. В. Кудина. - Москва : Издательский Дом "ФОРУМ" ; Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2014. - 304 с.

6.2. Дополнительная литература

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

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 400 с.

3. Гуняков, Ю. В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с.

4. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.

5. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 456 с.

6. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : "Дашков и К", 2013. - 500 с.

7. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: Учебник / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Изд-во Юрайт; 2014. (Электронно-библиотечная система «ЭБС Юрайт www.biblio-online.ru»).

8. Яковлев Г. А. Основы коммерции : учеб. пособие для вузов / Г. А. Яковлев. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с.

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

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

Российские электронные научные журналы и базы данных

Electronic Books Database – Книжная поисковая система:
<http://www.ebdb.ru/>

Антиплагиат. ВУЗ: <http://sfukras.antiplagiat.ru>

Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>

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

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

Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина: <http://www.prilib.ru>

Российское образование. Федеральный портал: <http://www.edu.ru>

РУССКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ ИНТЕРНЕТ-УНИВЕРСИТЕТ

Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru

Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ): <http://uisrussia.msu.ru>

Электронная библиотека "НЭЛБУК": <http://www.nelbook.ru/>

Электронная библиотека РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина: <http://elib.gubkin.ru>

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

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

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

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

Локальные базы данных

КонсультантПлюс;

Электронный каталог НБ СФУ;

Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;

Электронный каталог Библиотеки института вычислительного моделирования СО РАН;

8 Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Для практики по направлению 43.03.01 Сервис вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, имеются лицензионные справочники и базы данных. В открытом доступе для студентов имеются следующее программное обеспечение: Гарант, Консультант +, 1С: Предприятие, Лицензионное ПО Microsoft.

Институт торговли и сферы услуг, на базе которого реализуется бакалаврская программа 43.03.01 Сервис, располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение организационных собраний по

прохождению практики, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы студентов, предусмотренные учебным планом, и соответствующие действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

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

Все помещения соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ, которые определены ФГОС ВО и особыми образовательными потребностями обучающегося с нарушение опорно-двигательного аппарата

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

Производственная практика в форме научно-исследовательской работы проводится на базе Научно-исследовательского центра «Мониторинга рынка потребительских товаров и услуг», являющегося структурным подразделением ТЭИ СФУ. Также местом проведения данной практики могут выступать сторонние действующие предприятия сферы торговли и услуг, обладающие необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом. Прохождение бакалаврами практики осуществляется, как правило, на основе договоров, заключенных между Университетом и предприятиями (организациями). Выбор места прохождения практики зависит от тематики ВКР, целей и задач научно-исследовательской работы.

Предприятия-партнеры предоставляющие места практики: ООО «МЕТРО Кэш энд Керри», ООО «Леруа Мерлен Восток», ООО «Смарт» сеть гастрономов «Красный Яр», ООО «Командор-холдинг» сеть супермаркетов «Командор».

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

- В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам обучающихся инвалидов и обучающихся с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, Университетом обеспечивается возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров; наличие специальных кресел и других приспособлений).

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 43.03.01 Сервис.

Разработчики

д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

Ю. Ю. Сулова



д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

В. В. Куимов



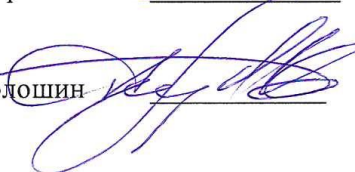
д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

Е. В. Щербенко



канд. экон. наук, доцент кафедры
Торгового дела и маркетинга

А. В. Волошин



Представитель работодателя
генеральный директор АО ВК
«Красноярская ярмарка»

А. А. Москалева

(дата, подпись, заверяется печатью организации)

07 сентября 2021 года



Программа принята на заседании кафедры Торгового дела и маркетинга 07 сентября 2021 года, протокол № 2.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Заведующему кафедрой
торгового дела и маркетинга
Ю.Ю. Сусловой

студента гр. _____
_____ формы обучения
(очной, заочной)

(шифр, направление подготовки)

(фамилия, имя, отчество полностью)

З А Я В Л Е Н И Е

Прошу направить меня для прохождения производственной практики,
в установленные сроки с « ____ » _____ 20 ____ г. по « ____ » _____ 20 ____

(полное наименование предприятия)

_____,
находящегося по адресу:

(указать фактический адрес предприятия, индекс)

Руководителем практики от предприятия назначен

_____.
(должность, фамилия, имя, отчество)

_____ (контактный телефон)

« ____ » _____ 20 ____ г.

(подпись студента)

Согласовано

Руководитель практики от института

(должность)

(подпись руководителя практики от института)

(и. о. ф.)

« ____ » _____ 20 ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

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

« _____ » _____ 20__ г.

(наименование организации)

НАПРАВЛЕНИЕ

Согласно договору № _____ от « _____ » _____ 20__ г. к Вам для прохождения производственной практики, направляются обучающиеся _____ курса, направления подготовки _____

(Ф.И.О полностью)

Руководитель практики от Университета

(Ф.И.О полностью)

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

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

Заведующий кафедрой _____ / _____ /
(Ф.И.О)

ПРИЛОЖЕНИЕ В

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

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ Производственная практика - сервисная

Предприятие

Адрес

Руководитель от университета

подпись, дата инициалы, фамилия

Руководитель от предприятия

подпись, дата инициалы, фамилия

Студент

номер группы, зачетной книжки подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 20 ____

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	
1 Характеристика объекта практики	
2 Организационная структура управления на предприятии.....	
3 Организация труда на предприятии, техника безопасности на предприятии.....	
4 Виды услуг торговли. Общие требования к услугам торговли. Требования безопасности услуг торговли. Классификация предприятий торговли. Типы предприятий торговли.....	
5 Практика проведения приемки товаров по количеству и качеству.....	
6 Порядок проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей.....	
Заключение	
Список использованных источников	
Приложение А Устав предприятия.....	
Приложение Б Штатное расписание	
Приложение В Должностные инструкции	
Приложение Г Правила техники безопасности на рабочем месте.....	
Приложение Д Договор (на поставку товара).....	
Приложение Е Счет фактура № от.....	
Примечание: В приложении указывается перечень документов, на которые делается ссылка в отчете, согласно исследуемому предприятию.	

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования

«Сибирский федеральный университет»

660041, Россия, Красноярск, проспект Свободный, 79

телефон (391) 244-82-13, факс (391) 244-86-25

<http://www.sfu-kras.ru> e-mail: office@sfu-kras.ru

ОТЗЫВ РАБОТОДАТЕЛЯ

(заполняется работодателем после прохождения практики)

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

Выводы о практической деятельности студента

Руководитель практики
от предприятия

М.П.

(ФИО)

(подпись)

**Обязательство о неразглашении
конфиденциальной информации**

« _____ »
наименование организации

Я, студент группы _____ Института торговли и сферы услуг
Сибирского федерального университета _____,
фамилия, имя, отчество

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

1. Во исполнение Договора о предоставлении мест для прохождения учебной и
производственной практики студентами ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
в период прохождения практики в ОРГАНИЗАЦИИ обязуюсь:
2. Выполнять требования локальных нормативных актов ОРГАНИЗАЦИИ;
3. Использовать информацию ОРГАНИЗАЦИИ, ставшую известной мне в период
прохождения практики, только в целях успешного освоения программы практики и
выполнения индивидуальных заданий.
4. Не разглашать ставшую мне известной конфиденциальную информацию ОРГАНИЗАЦИИ
в период прохождения практики и в течение пяти лет после ее окончания.
5. В случае попытки третьих лиц получить от меня конфиденциальную и другую
служебную информацию сообщать руководителю практики и работнику ОРГАНИЗАЦИИ,
курирующему проходжение практики.

Я ознакомлен (а) с локальными нормативными актами ОРГАНИЗАЦИИ:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

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

_____/_____
подпись фамилия, имя отчество

Дата

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

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

 Ю. Ю. Суслова
07 сентября 2021 года

Институт торговли и сферы услуг

Рабочая программа производственной практики
Организационно – управленческая (практика)

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Программа подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Красноярск 2021

1 Общая характеристика практики

В соответствии с требованиями ФГОС ВО и Порядком организации практик, практика по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле (уровень бакалавриат) проводится следующим образом:

1.1 Виды практики – производственная практика.

Производственная практика является составной частью учебного процесса подготовки квалифицированных бакалавров направления подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле. Данная практика направлена на формирование их профессиональных компетенций посредством участия в практической деятельности в соответствии с профилем подготовки.

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

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

1.2 Тип практики – организационно-управленческая практика. (далее по тексту **практика ОУП**).

1.3 Способы проведения – стационарная, выездная практика.

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

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

1.4 Формы проведения – дискретно.

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

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

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик определяется в соответствии с состоянием здоровья и требованиям по доступности.

При определении мест практик учитываются рекомендации медико-социальной экспертизы, отраженные в индивидуальной программе реабилитации и абилитации, относительно рекомендованных условий и видов труда:

доступным видом труда является умственный труд (1-2 класса по показателю напряжённости трудового процесса) с преобладанием функциональных средств, в условиях благоприятного микроклимата (в кабинетных условиях), связанный с подготовкой информации, оформлением документации

противопоказан труд в обычных производственных условиях.

Место прохождения практик для данной категории обучающихся - кафедра торгового дела и маркетинга ИТиСУСФУ.

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

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

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

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

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

- цели, задачи практики, сроки прохождения, порядок взаимодействия с руководителем практики от Университета в процессе прохождения практики.
- содержание, объем, оформление и сроки защиты отчетов о практике.
- содержание вопросов, предусмотренных программой практики, а также формулирование индивидуальных заданий.
- выбор и закрепление мест прохождения практики студентов (баз практики).

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

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

В отдельных случаях допускается прохождение практики в структурных подразделениях Университета.

Допускается прохождение практики на предприятии по инициативе студента.

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

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

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

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

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

В соответствии с требованиями ФГОС ВО и ОП в результате прохождения практики ОУП по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле, (уровень бакалавриат), обучающийся должен приобрести следующие компетенции:

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

Таблица 2 Содержание компетенций

Виды компетенций	Индикаторы	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
ПК-1 Способен осуществлять процессы предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса	ПК-1.1 способен применять клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики	- знает клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики - выбирает клиентоориентированные технологии в области торговли и сервиса - применяет клиентоориентированных технологий в области торговли и сервис
ПК-2 Способен проводить анализ, диагностику и экспертизу объектов торговли и сервиса	ПК-2.1 способен анализировать деятельность объектов торговли и сервиса	- знает организацию деятельности объектов торговли и сервиса - оценивает деятельность объектов торговли и

		сервиса анализирует деятельность объектов торговли и сервиса
	ПК-2.2 способен проводить диагностику и экспертизу состояния объектов торговли и сервиса	- знает способы проведения диагностики и экспертизы состояния объектов торговли и сервиса - владеет навыками проводить диагностику и экспертизу состояния объектов торговли и сервиса - проводит диагностику и экспертизу состояния объектов торговли и сервиса
ПК-3 Способен организовывать и управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса	ПК-3.1 способен организовывать деятельность предприятий торговли и сервиса	- знает основы организации деятельности предприятий торговли и сервиса - владеет навыками организации деятельности предприятий торговли и сервиса - организует процесс деятельности предприятий торговли и сервиса
	ПК-3.2 способен управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса	- знает основы организации и управления деятельностью предприятий торговли и сервиса - владеет навыками управления деятельностью предприятий торговли и сервиса - организует процесс управления предприятиями торговли и сервиса
ПК-4 Способен осуществлять выбор организационных решений для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса	ПК-4.1 способен разрабатывать мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса	- знает состав мероприятий, направленных на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса - организует мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса - разрабатывает

		мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса
	ПК-4.2 способен принимать организационные решения для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса	- знает организационные решения для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса - формирует организационные решения для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса - принимает организационные решения для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса
ПК-5 Способен осуществлять анализ затрат и разрабатывать мероприятия по их планированию и оптимизации в организациях торговли и сервиса	ПК-5.1 способен осуществлять анализ затрат организаций торговли и сервиса	- знает сущность анализа затрат организаций торговли и сервиса - анализирует затраты организаций торговли и сервиса - осуществляет анализ затрат организаций торговли и сервиса
	ПК-5.2 способен разрабатывать мероприятия по планированию и оптимизации затрат в организациях торговли и сервиса	- знает состав мероприятий по планированию и оптимизации затрат в организациях торговли и сервиса - организует мероприятия по планированию и оптимизации затрат в организациях торговли и сервиса - разрабатывает мероприятия по планированию и оптимизации затрат в организациях торговли и сервиса
ПК-6 Способен осуществлять разработку и обоснование проектов в организациях торговли и сервиса	ПК-6.1 способен собирать и обобщать информацию для разработки проектов на предприятиях и	- знает состав информации для разработки проектов на предприятиях и организациях сферы

	организациях сферы торговли и сервиса	торговли и сервиса - собирает информацию для разработки проектов на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса - обобщает информацию для разработки проектов на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса
	ПК-6.2 способен обосновывать необходимость и оценивать эффективность проектов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- знает способы оценивания эффективности проектов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - обосновывает необходимость эффективность проектов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - оценивает эффективность проектов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
ПК-7 Способен разрабатывать инновационные проекты в сфере торговли и сервиса с применением компьютерных технологий	ПК-7.1 способен применять современные практики развития инноваций в профессиональной деятельности в сфере торговли и сервиса	- знает современные практики развития инноваций в профессиональной деятельности в сфере торговли и сервиса - обосновывает необходимость применения современных практик развития инноваций в профессиональной деятельности в сфере торговли и сервиса - применяет современные практики развития инноваций в профессиональной деятельности в сфере торговли и сервиса
	ПК-7.2 способен разрабатывать инновационные проекты в сфере торговли и сервиса, применяя компьютерные технологии, и	- знает варианты инновационных проектов в сфере торговли и сервиса, применяя компьютерные технологии, и их реализации

	реализовывать их	- реализует применение инновационных проектов в сфере торговли и сервиса, применяя компьютерные технологии, - разрабатывает инновационные проекты в сфере торговли и сервиса, применяя компьютерные технологии
ПК - 9 Способен осуществлять выбор средств использования материальных ресурсов	ПК-9.1 способен выбрать средства использования материальных ресурсов предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса и оценить их эффективность	- знает характеристику средства использования материальных ресурсов предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса и оценку их эффективности - осуществляет выбор средств использования материальных ресурсов предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса и оценивает их эффективность - выбирает средства использования материальных ресурсов предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса и оценивает их эффективность
	ПК-9.2 способен управлять материальными ресурсами и персоналом предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса	- знает способы управления материальными ресурсами и персоналом предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса - определяет способы управления материальными ресурсами и персоналом предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса - управляет материальными ресурсами и персоналом предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса

ПК-12 способен разрабатывать и внедрять инновационные технологии в торговле и сервисе	ПК-12.2 способен внедрять инновационные технологии в деятельность предприятий и организаций в сфере торговли и сервисе	- знает инновационные технологии в деятельность предприятий и организаций в сфере торговли и сервисе - определяет инновационные технологии в деятельность предприятий и организаций в сфере торговли и сервисе - внедряет инновационные технологии в деятельность предприятий и организаций в сфере торговли и сервисе
---	--	--

3 Указание места практики в структуре образовательной программы высшего образования

Организационно-управленческая практика (Б2.В.03(П)) по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле, входит в Блок 2 Практики (Б2). Прохождение организационно-управленческой практики базируется на освоении программы ознакомительной практики, сервисной практики, базовых дисциплин «Сервисная деятельность в торговле», «Организация, технология и проектирование предприятий торговли и сервиса», «Экономика торгового предприятия», а также на знаниях, полученных при изучении предшествующих курсов: «Маркетинг в торговле и сервисе», «Товарное обращение» и др.

Дисциплины, для которых освоение организационно-управленческой практики необходимо как предшествующее: «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка товаров и услуг», «Управление проектами в торговле и сервисе» и др.

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

Время проведения производственной практики для студентов очной формы обучения – 3 курс, 6 семестр, заочной формы обучения – 4 курс летняя сессия.

4 Объём практики, ее продолжительность и содержание

Объём практики: 6 з.е.

Продолжительность: 2 недели / 216 акад. часов.

Содержание практики представлено в таблице 3.

Таблица 3 Содержание практики и виды текущего контроля

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля
		Работа на предприятии	Консультации с руководителем	Самостоятельная работа	Кол-во часов	
Подготовительный этап						
1	Устройство на предприятие производственный инструктаж, в т.ч. инструктаж по технике безопасности.	8	2		10	Собеседование.
Исследовательский (практический) этап						
2	2.1 Организационно – правовая характеристика торгового предприятия.	16	4	4	24	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Оформление раздела отчета.
3	2.2 Конкурентоспособность торгового предприятия.	12	4	6	22	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
4	2.3 Анализ персонала и структуры торгового предприятия.	16	2	8	26	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
5	2.4 Анализ материального и технического оснащения торгового предприятия.	16	2	8	26	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
6	2.5 Анализ экономических показателей торгового предприятия.	14	2	6	22	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
7	2.6 Анализ закупочной деятельности предприятия.	12	4	8	24	Первичные результаты исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
8	2.7	14	4	8	26	Первичные результаты

	Анализ торгово-технологических процессов на предприятии.					исследований, обобщение собранных материалов. Написание вопроса практики в отчете.
9	Консультации с руководителями практики по подготовке отчета.	12	4	4	20	Анализ и обобщение собранных материалов в ходе практики Собеседование
<i>Завершающий этап</i>						
10	Сдача отчета на рецензирование и защита его по итогам практики.	-	8	8	16	Письменный отчет; Устная презентация
11	ИТОГО	120			216	

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

Целями организационно-управленческой практики являются закрепление и углубление теоретической подготовки обучающихся и приобретение ими практических, умений, навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности по направлению Сервис.

Организационно-управленческая практика ставит своей основной целью познакомить студентов с работой действующих предприятий торговли (оптовыми и розничными торговыми предприятиями) и сервиса.

Задачами организационно-управленческой практики являются:

- закрепление теоретических знаний и формирование практических навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности;
- формирование умений решать стандартные задачи профессиональной деятельности;
- подготовка к изучению профильных дисциплин и прохождению преддипломной практики;
- получение дополнительной мотивации на активную профессиональную деятельность, в т. ч. по развитию своего общего культурного и профессионального уровня;
- приобретение навыков работы с нормативно-правовой, товарно-сопроводительной и технической документацией;
- приобретение навыков управления ассортиментом и качеством товаров и услуг;
- приобретение навыков управления торгово-технологическими процессами на предприятии
- освоение приемов и методов выявления, наблюдения, измерения и контроля параметров торговых, технологических и других процессов;

- закрепление приемов, методов обработки, представления и интерпретации результатов проведенных практических исследований.

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

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

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

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

Проведение практики бакалавров регламентировано следующими руководящими документами;

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» в последней действующей в 2019 году редакции от 25 декабря 2018 года;

- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Министерства образования и науки РФ № 301 от 05.04.2017 г.);

- Федеральный государственный образовательный стандарт по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (утв. приказом Министерства образования и науки РФ № 514 от 08.06.2017 г.);

- Положение о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования (утв. приказом Министерства образования Российской Федерации от 27 ноября 2015 г. № 1383);

- Положение о практике обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в ФГАОУ ВО «Сибирский Федеральный Университет» (утв. приказом ректора 27.05.2020 г.)

- рабочий учебный план по направлению подготовки 43.03.01 Сервис профиль подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле.

- календарный график учебного процесса по направлению подготовки 43.03.01 Сервис профиль подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле.

Содержание вопросов программы практики

1. *Организационно-правовая характеристика предприятия торговли и сервиса*

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

Организационная характеристика содержит следующие показатели:

1. организационно-правовая форма собственности исследуемого торгового предприятия (положительные и отрицательные моменты для вида деятельности);
2. дата учреждения или создания предприятия, его регистрация;
3. основные цели предприятия, задачи;
4. основные виды деятельности;
5. высший орган управления предприятием;
6. расположение торгового предприятия и зона его деятельности;
7. формат торгового предприятия.

1. *Конкурентоспособность предприятия торговли и сервиса*

При раскрытии данного вопроса необходимо осветить следующее:

- анализ размещения предприятия: район деятельности, контингент обслуживания;
- место предприятия в экономике района, города, региона и т. д. в структуре оптовой торговли;
- анализ конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность предприятия – это:

- а) свойство объекта, характеризующееся степенью реального и потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке;
- б) способность выдерживать конкуренцию с аналогичными объектами на данном рынке;
- в) характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности деятельности.

К коммерческим условиям конкурентоспособности относят следующие:

- ценовые показатели;
- показатели, характеризующие условия поставок и платежей за поставляемые товары;
- показатели, характеризующие особенности действующих на рынке производителей и потребителей;

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

К организационным условиям относят следующие:

- обеспечение максимально возможного приближения продавцов товара к показателям, влияющим на снижение издержек обращения;
- доставка товаров до места потребления не только крупными оптовыми партиями (транзитом), но и мелкими партиями через складские предприятия;
- расширение послепродажного сервиса, оказываемого потребителям с гарантийным и послегарантийным обслуживанием.

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

Таблица 4 – Оценка предприятия по коммерческим условиям конкурентоспособности

<i>Параметры</i>	<i>Предприятия-конкуренты</i>			
	<i>Исследуемое предприятие</i>	<i>Конкурент 1</i>	<i>Конкурент 2</i>	<i>Конкурент 3</i>

Таблица 5– Оценка предприятия по организационным условиям конкурентоспособности

<i>Параметры</i>	<i>Предприятия-конкуренты</i>			
	<i>Исследуемое предприятие</i>	<i>Конкурент 1</i>	<i>Конкурент 2</i>	<i>Конкурент 3</i>

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

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

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

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

Полученные результаты исследования можно представить в виде диаграммы, например:



Рисунок 1 – Конкурентоспособность торгового предприятия

Конкурентоспособность предприятия торговли и сервиса может быть исследована с применением других методик, но раскрывающих ее содержательно.

2. Анализ персонала и структуры предприятия торговли и сервиса

В данном вопросе необходимо проанализировать организационную структуру предприятия.

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

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

Формирование организационной структуры предприятия включает два аспекта:

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

2) распределение функций между отдельными группами и работниками.

В данном вопросе необходимо:

- исследовать организационную структуру управления на предприятии;
- провести анализ персонала предприятия по следующим показателям, представленным в табл. 7.

Таблица 7 – Основные показатели, используемые при анализе персонала предприятия

<i>Признак классификации</i>	<i>Виды трудовых ресурсов</i>
1. По видам деятельности	В розничной торговле; в оптовой торговле; в прочих подотраслях торговли
2. По организационному уровню управления	Трудовые ресурсы отрасли в целом; трудовые ресурсы торговых систем и объединений; трудовые ресурсы торговых предприятий
3. По технологической характеристике	Административный персонал; обслуживающий персонал; вспомогательный персонал
4. По функциональной характеристике	Руководители; специалисты; рабочие
5. По половозрастному составу	а) мужчины: до 20 лет, от 20 до 65 лет, свыше 65 лет; б) женщины: до 20 лет; от 20 до 60 лет; свыше 60 лет
6. По стажу работы в торговле	Работники со стажем работы: до 1 года; от 1 года до 3 лет; от 3 до 10 лет; свыше 10 лет
7. По образовательному уровню	Работники с высшим образованием; работники со средним специальным образованием; работники с неполным средним образованием
8. По характеру профессиональной подготовки	Работники, окончившие вузы; работники, окончившие торговые техникумы, лицеи; работники, не имеющие специального образования
9. В зависимости от формы собственности на имущество предприятия	Собственники имущества; привлеченные работники

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

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

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

Таблица 8 – Характеристика персонала торгового предприятия

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

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

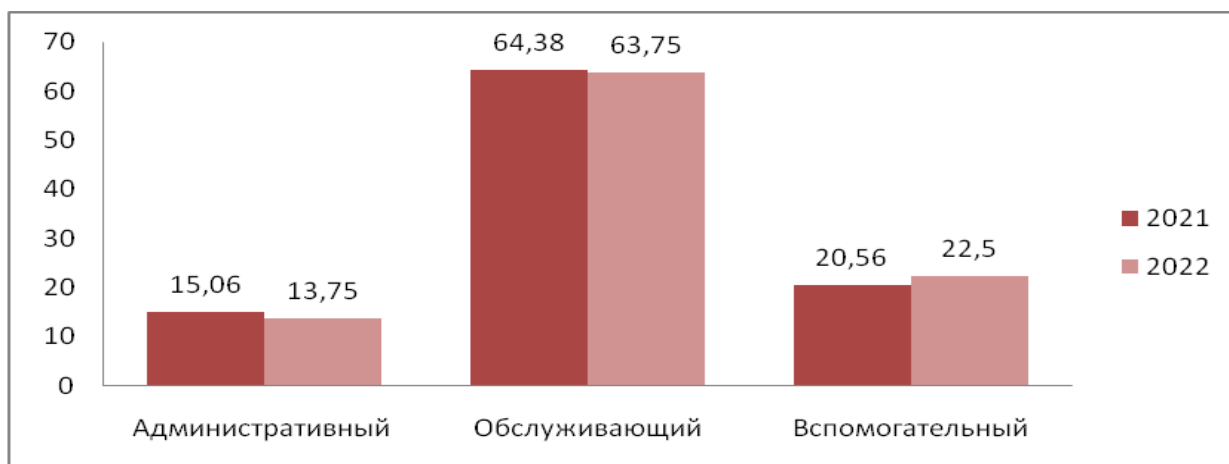


Рисунок 2 –Динамика численности персонала

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

Таблица 9 – Анализ персонала предприятия по уровню образования

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

Таблица 10 – Анализ персонала предприятия по стажу работы в торговле

Персонал	Количество, всего, чел.	1–3 года		3–8 лет		Более 8 лет	
		чел.	доля, %	чел.	доля, %	чел.	доля, %
Административный							
Обслуживающий							
Вспомогательный							

Итого:							
Удельный вес от общей численности работников, %							

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

Таблица 11 – Анализ производительности труда персонала торгового предприятия

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

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

3. Анализ материального и технического оснащения предприятия торговли и сервиса

Задание:

- исследовать характеристику материально-технической базы предприятия базы практики;
- дать анализ основных фондов и оборотных средств предприятия, их эффективность в динамике;
- проанализировать технологическое оборудование предприятия;
- определить эффективность использования площадей в предприятии торговли: произвести расчет установочной и выставочной площадей, коэффициенты, определение коэффициента емкости оборудования (табл. 12).

Таблица 12 – Расчет установочной и выставочной площадей в магазине

<i>Наименование оборудования</i>	<i>Количество</i>	<i>Размер</i>	<i>Количество полок</i>	<i>Установочная площадь, м²</i>	<i>Выставочная площадь, м²</i>
Итого:					

- сделать выводы о материальном и техническом оснащении торгового предприятия

5. Анализ экономических показателей предприятия торговли и сервиса

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

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

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

<i>Показатели</i>	<i>Ед. изм.</i>	<i>Прошлы й год</i>	<i>Отчетны й год</i>	<i>Откло- нение (+;-)</i>	<i>Темп изменения, %</i>
1. Товарооборот (оборот розничной торговли)	тыс. руб.				
2. Торговая площадь	м ²				
3. Товарооборот на 1 м ² торговой площади	тыс. руб./м ²				
4. Численность работников, всего	чел.				
в т. ч. работников обслуживающего персонала	чел.				
5. Производительность труда одного работника	тыс. руб. чел.				
6. Производительность труда одного работника обслуживающего персонала	тыс. руб. чел.				
7. Валовая прибыль (валовой доход)	тыс. руб.				
- уровень	%				
8. Издержки обращения	тыс. руб.				
- уровень к товарообороту	%				
в том числе расходы на оплату труда	тыс. руб.				
- уровень к товарообороту	%				
9. Среднемесячная заработная плата 1 работника	тыс. руб.				
10. Прибыль (убыток) от продаж (рентабельность продаж)	тыс. руб.				
- рентабельность продаж	%				
11. Доходы от участия в деятельности других предприятий	тыс. руб.				

<i>Показатели</i>	<i>Ед. изм.</i>	<i>Прошлы й год</i>	<i>Отчетны й год</i>	<i>Откло- нение (+;-)</i>	<i>Темп изменения, %</i>
12. Проценты к получению	тыс. руб.				
13. Проценты к уплате	тыс. руб.				
14. Прочие доходы	тыс. руб.				
15. Прочие расходы	тыс. руб.				
16. Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.				
17. Рентабельность предприятия	%				
18. Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	тыс. руб.				
19. Чистая прибыль (убыток) отчетного года	тыс. руб.				
- рентабельность конечной деятельности	%				

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

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

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

Таблица 14 – Расчет влияния изменения цен и физического объема продаж на динамику оборота розничной торговли

Годы	Оборот розничной торговли		Прирост товарооборота, тыс. руб.		
	в действующих ценах	в сопоставимых ценах	всего	в том числе за счет	
				роста цен	изменения физического объема
.....					

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

Таблица 15 – Анализ оборота розничной торговли по структуре в действующих ценах

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

3.						
Итого:		100		100		

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

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

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

Пример проведения взаимоувязанного анализа развития оборота розничной торговли и использования отдельных видов ресурсов приведен ниже на основе данных табл. 16.

Таблица 16 – Показатели оборота розничной торговли и использования отдельных видов ресурсов в магазине

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

* в сопоставимых ценах

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

фактора, а более высокий показатель свидетельствует о преимущественно интенсивном развитии.

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

$$Д = (1 - T_p / T_r) \times 100 \%,$$

где Д – доля прироста товарооборота за счет интенсивного фактора, %; T_p – темп прироста величины используемых ресурсов, %; T_r – темп прироста розничного товарооборота, %.

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

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

6. Организация закупочной деятельности предприятия торговли

Данный вопрос включает в себя:

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

В табл. 17 приведен расчет показателя устойчивости ассортимента.

Таблица 17 – Анализ устойчивости ассортимента

Товарные группы	Количество разновидностей, предусмотренное ассортиментным перечнем	Фактическое количество разновидностей на момент проверок			Коэффициент устойчивости ассортимента (K_u)
		Проверка 1 (дата)	Проверка 2 (дата)	Проверка 3 (дата)	
Кондитерские изделия	150	148	150	150	0,995
Итого:					

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

7. Анализ торгово–технологических процессов на предприятии

Проанализировать торгово-технологические процессы в магазине.

Анализ технической оснащенности магазина с учетом применяемых методов продажи

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

Анализ технологической планировки магазина и взаимосвязи помещений магазина

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

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

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

$$K_y = S_y / S_{торг}, \quad (2)$$

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

$$K_э = S_э / S_{торг} \quad (3)$$

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

Анализ поступления и приемки товаров

Проанализировать поступление товаров по товарным группам и поставщикам.

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

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

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

Аналогично можно провести анализ поступления и приемки товаров по поставщикам.

Проанализировать работу по возмещению убытков.

Анализ размещения на хранение и подготовки товаров к продаже

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

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

Анализ методов продажи товаров и обслуживания покупателей

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

8. Анализ качества обслуживания покупателей

Исследовать качество торгового обслуживания.

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

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

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

- устойчивость ассортимента товаров;
- внедрение современных методов продажи товаров;
- оказание дополнительных услуг;
- затраты времени на ожидание обслуживания;
- завершенность покупки;
- качество труда коллектива магазина;
- культура торгового обслуживания, по мнению покупателей.

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

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

$$K_{об} = \frac{(K_y \times 3_1) + (K_d \times 3_2) + (K_o \times 3_3) + (K_m \times 3_4)}{2}, \quad (4)$$

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

Таблица 19 – Значимость показателей культуры обслуживания покупателей

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

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

По второй методике, обобщающий коэффициент определяется следующим образом:

$$K_{\text{ОБ}} = ((Z_{\text{ПУ}} \times K_{\text{У}}) + (Z_{\text{ПВ}} \times K_{\text{В}}) + (Z_{\text{ИД}} \times K_{\text{Д}}) + (Z_{\text{ПО}} \times K_{\text{О}}) + (Z_{\text{ПЗ}} \times I_{\text{З}}) + (Z_{\text{КТ}} \times K_{\text{Т}})) \times K_{\text{М}} \quad (5)$$

где $K_{\text{У}}$ – коэффициент устойчивости ассортимента товаров; $K_{\text{В}}$ – коэффициент внедрения прогрессивных форм продажи товаров; $K_{\text{Д}}$ – коэффициент дополнительного обслуживания покупателей; $K_{\text{О}}$ – коэффициент затрат времени на ожидание обслуживания; $I_{\text{З}}$ – коэффициент завершенности покупки; $K_{\text{Т}}$ – коэффициент качества труда коллектива магазина; $K_{\text{М}}$ – коэффициент культуры обслуживания, по мнению покупателей.

Значимость показателей приведена в табл. 20.

Таблица 20– Значимость показателей в общем уровне качества обслуживания

Показатель	Значимость показателя	Условное обозначение
Устойчивость ассортимента товаров	0,21	$Z_{\text{ПУ}}$
Внедрение прогрессивных форм продажи	0,14	$Z_{\text{ПВ}}$
Дополнительное обслуживание	0,08	$Z_{\text{ИД}}$
Затраты времени на ожидание обслуживания	0,18	$Z_{\text{ПО}}$
Завершенность покупки	0,18	$Z_{\text{ПЗ}}$
Качество труда коллектива	0,21	$Z_{\text{КТ}}$

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

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

5 Формы отчётности по практике

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

- **отчет по производственной практике** печатью и подписью руководителя практики от предприятия на титульном листе (образец титульного листа в приложении В);

Требования к структуре и содержанию отчета приведены ниже.

Структура и содержание отчета

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

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

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

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

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

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

Следующая страница – это содержание.

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

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

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

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

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

Как правило, оно содержит:

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

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

Приложения. В приложениях должен содержаться фактический материал, представленный в виде схем, таблиц, диаграмм, и т.д., образцы расчетных формул, анализ статистической отчетности, анализ нормативных документов и иные формы анализа материала.

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

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

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

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

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

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

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

Руководитель практики от кафедры в течение 3 дней обеспечивает организацию защиты практики в форме *зачета*. По итогам защиты практики

выставляется зачтено, о чем делается соответствующая запись в зачетной ведомости и зачетной книжке.

6 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

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

- Отчет по производственной практике
- Отзыв работодателя;
- Перечень контрольных вопросов/заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике (Приложение Е).

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

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

Форма промежуточной аттестации по данной практике – зачет.

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

Критерии и показатели, используемые при оценивании прохождения практики студентом

«Зачтено»	– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран в полном объеме; – структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – все пункты отчета раскрыты полностью; – не нарушены сроки сдачи отчета; – при защите отчета студент свободно владеет знаниями и умениями, полученными во время практики; – студент демонстрирует системность и глубину знаний, полученных при прохождении практики; – стилистически грамотно, логически правильно излагает ответы на вопросы; – дает исчерпывающие ответы на дополнительные вопросы преподавателя по темам, предусмотренным программой практики; – отзыв работодателя оформлен правильно и в полном объеме (подтвержден подписью руководителя практики и заверен печатью).
«Не зачтено»	– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран не в полном объеме; – нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – в оформлении отчета прослеживается небрежность; – нарушены сроки сдачи отчета. – при защите отчета студент не полностью владеет знаниями и умениями,

	полученными во время практики; – студент демонстрирует фрагментарные знания в рамках программы практики, не владеет минимально необходимой терминологией; – допускает грубые логические ошибки, отвечая на вопросы преподавателя, которые не может исправить самостоятельно; – отзыв работодателя оформлен правильно, в не полном объеме; – отсутствуют или не везде имеется подпись руководителя практики от предприятия; – отсутствует печать в отзыве работодателя; – в не полном объеме указаны характеристики работы обучающегося в отзыве
--	---

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

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

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

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

- Каждый обучающийся по направлению подготовки 43.03.01 Сервис профиль подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле (уровень бакалавр) обеспечен не менее чем одним учебным и одним учебно-методическим печатным и (или) электронным изданием по каждой дисциплине профессионального цикла, входящей в образовательную программу (включая электронные базы периодических изданий).

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

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

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

Для лиц с нарушениями зрения:

- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,

- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,

– в форме электронного документа.

В качестве учебно-методического обеспечения практики предлагается следующая литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4. Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 27.12.2019. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 31.07.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 28.12.2009 №381-ФЗ ред. от 25.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

4. О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : федер. закон от 07.02.1992 №2300-І ред. от 24.04.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

5. Правила продажи отдельных видов товаров [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 19.01.1998 № 55 ред. от 16.05.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

6. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. - [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51303-99; введ. 01.04.2014. – Москва : Стандартинформ, 2013. - Режим доступа : protect.gost.ru.

7. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51304-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

8. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51305-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

9. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51773-200; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

10. Афанасенко, И. Д. Торговое дело : учебник / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова.- Санкт-Петербург : Питер, 2015.- 384 с.

12. Голова, А. Г. Управление продажами / А. Г. Голова. – Москва : Дашков и К, 2013. – 278 с.

13. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памхбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп.- Москва : Дашков и Ко, 2015. – 512 с.

14. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли / Л. П. Дашков, В. К. Памхбухчиянц, О. В. Памхбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2012.- 699 с.

15. Егоров, В. Ф. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник /В. Ф. Егоров.- Санкт-Петербург : Первый класс, 2012. – 415 с.
16. Иванов, Г. Г. Оптовая торговля : учеб. пособие /Г. Г. Иванов.- Москва : Форум, 2014. – 96 с.
17. Коник, Н. В. Организация и проектирование предприятий торговли : учеб. пособие / Н. В. Коник.- Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2015.- 304с.
18. Таборова, А. Г. Умный мерчандайзинг : практ. пособие / А. Г. Таборова. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2015.-160 с.
19. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева.- 2-е изд.- Москва : ИНФРА-М, 2014. - 224 с.
20. Ферни, Дж. Принципы розничной торговли / Джон Ферни, Сьюзанна Ферни, Кристофер Мур. – Москва : Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с.
21. Чкалова О.В. Торговое дело: организация, технология и проектирование торговых предприятий. Учебник/ О.В. Чкалова. – Москва, Форум, 2015. - 384 с.

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

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

Российские электронные научные журналы и базы данных

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

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

Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru

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

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

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

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

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

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

Зарубежные электронные научные журналы и базы данных online

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

Biological & Agricultural Index

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Локальные базы данных

Электронный каталог НБ СФУ;

Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;

Электронный каталог Центральной научной библиотеки КНЦ СО РАН;

- www.aup.ru – Менеджмент и маркетинг в бизнесе
- www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ
- www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты
- <http://www.cfin.ru/> - Корпоративный менеджмент
- <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»
- www.consultant.ru - «Консультант Плюс»
- www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру

- www.garant.ru - Система Гарант
- www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
- www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
- <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле
- www.russianmarket.ru – Маркетинговые исследования и аналитические материалы

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

9 Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

- Для практики по направлению 43.03.01 Сервис профиль подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, имеются лицензионные справочники и базы данных. В открытом доступе для студентов имеются следующее программное обеспечение: Гарант, Консультант +, 1С: Предприятие, Лицензионное ПО Microsoft.

- Институт торговли и сферы услуг, на базе которого реализуется бакалаврская программа 43.03.01 Сервис профиль подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле, располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение организационных собраний по прохождению практики, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы студентов, предусмотренные учебным планом, и соответствующие действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

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

Все помещения соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ, которые определены ФГОС ВО и особыми образовательными потребностями обучающегося с нарушением опорно-двигательного аппарата.

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

Предприятия партнеры, представляющие места практики: ООО «Метро Кэш энд Керри», ООО «Леруа Мерлен Восток», ООО «Смарт» сеть гастрономов «Красный Яр», ООО «Командор-холдинг» сеть супермаркетов «Командор», ООО «Русь-27» гипермаркет «Командор» «Аллея», ООО «Ладно», ООО «Виразж», ООО НПО «Энергия», ООО «Крастелекомсервис», ООО «Сибирская инвестиционная группа», ООО «Лавка Полезные продукты» и др.

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

В целях доступности для обучающихся инвалидов и обучающихся с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, Университетом обеспечивается возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров; наличие специальных кресел и других приспособлений).

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 43.03.01 Сервис.

Разработчики

д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

Ю. Ю. Сулова

канд. экон. наук, доцент кафедры
Торгового дела и маркетинга

А. В. Волошин

ст. преподаватель кафедры Торгового
дела и маркетинга

Л. Т. Смоленцева

Представитель работодателя
генеральный директор АО ВК
«Красноярская ярмарка»

А. А. Москалева

(дата, подпись, заверяется печатью организации)

07 сентября 2021 года



Программа принята на заседании кафедры Торгового дела и маркетинга 07 сентября 2021 года, протокол № 2.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Заведующему кафедрой
торгового дела и маркетинга
Ю.Ю. Сусловой

студента гр. _____

_____ формы обучения
(очной, заочной)

_____ (шифр, направление подготовки)

_____ (фамилия, имя, отчество полностью)

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу направить меня для прохождения производственной практики,
в установленные сроки с « ____ » _____ 20 ____ г. по « ____ » _____ 20 ____

_____ (полное наименование предприятия)

_____,
находящегося по адресу:

_____ (указать фактический адрес предприятия, индекс)

Руководителем практики от предприятия назначен

_____ (должность, фамилия, имя, отчество)

_____ (контактный телефон)

« ____ » _____ 20 ____ г.

_____ (подпись студента)

Согласовано

Руководитель практики от института

_____ (должность) _____ (подпись руководителя практики от института) _____ (и. о. ф.)

« ____ » _____ 20 ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

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

« _____ » _____ 20__ г.

(наименование организации)

НАПРАВЛЕНИЕ

Согласно договору № _____ от « _____ » _____ 20__ г. к Вам для прохождения производственной практики, направляются обучающиеся _____ курса, направления подготовки _____

(Ф.И.О полностью)

Руководитель практики от Университета

(Ф.И.О полностью)

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

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

Заведующий кафедрой _____ / _____ /
(Ф.И.О)

ПРИЛОЖЕНИЕ В

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

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ Организационно-управленческая практика

Предприятие

Адрес

Руководитель от университета

подпись, дата

инициалы, фамилия

Руководитель от предприятия

подпись, дата

инициалы, фамилия

Студент

номер группы, зачетной книжки

подпись, дата

инициалы, фамилия

Красноярск 20 ____

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования

«Сибирский федеральный университет»

660041, Россия, Красноярск, проспект Свободный, 79

телефон (391) 244-82-13, факс (391) 244-86-25

<http://www.sfu-kras.ru> e-mail: office@sfu-kras.ru

ОТЗЫВ РАБОТОДАТЕЛЯ

(заполняется работодателем после прохождения практики)

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

Выводы о практической деятельности студента

Руководитель практики
от предприятия

М.П.

(ФИО)

(подпись)

**Обязательство о неразглашении
конфиденциальной информации**

« _____ »
наименование организации

Я, студент группы _____ Института торговли и сферы услуг
Сибирского федерального университета

фамилия, имя, отчество

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

1. Во исполнение Договора о предоставлении мест для прохождения учебной и
производственной практики студентами ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
в период прохождения практики в ОРГАНИЗАЦИИ обязуюсь:
2. Выполнять требования локальных нормативных актов ОРГАНИЗАЦИИ;
3. Использовать информацию ОРГАНИЗАЦИИ, ставшую известной мне в период
прохождения практики, только в целях успешного освоения программы практики и
выполнения индивидуальных заданий.
4. Не разглашать ставшую мне известной конфиденциальную информацию ОРГАНИЗАЦИИ
в период прохождения практики и в течение пяти лет после ее окончания.
5. В случае попытки третьих лиц получить от меня конфиденциальную и другую
служебную информацию сообщать руководителю практики и работнику ОРГАНИЗАЦИИ,
курирующему прохождение практики.

Я ознакомлен (а) с локальными нормативными актами ОРГАНИЗАЦИИ:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

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

_____/_____
подпись фамилия, имя отчество

Дата

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

1. Что собой представляет организационная характеристика предприятия.

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

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

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

 Ю. Ю. Сулова
07 сентября 2021 года

Институт торговли и сферы услуг

Рабочая программа производственной практики **Исследовательская работа**

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Программа подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Красноярск 2021

1 Общая характеристика практики

1.1 Вид практики – производственная

Производственная практика является составной частью учебного процесса подготовки бакалавров направления подготовки 43.03.01 Сервис. Исследовательская работа является частью практической подготовки бакалавров к научно-исследовательской деятельности и способствует овладению ими основ научного исследования; формированию творческого стиля мышления; совершенствованию знаний и формированию представления о теории решения исследовательских задач. Исследовательская работа должна дополнить теоретические знания студентов практическими, которые будут использованы при выполнении ВКР и, в дальнейшем, при работе по специальности.

1.2 Тип практики – исследовательская работа (далее по тексту НИР).

1.3 Способы проведения – стационарная.

Стационарная практика проводится в университете или в ее структурном подразделении (обособленном структурном подразделении), в котором обучающиеся осваивают образовательную программу.

Исследовательская работа в рамках данной ОП ВО проводится на выпускающей кафедре торгового дела и маркетинга, в течение восьмого семестра обучения в соответствии с учебным планом.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик определяется в соответствии с состоянием здоровья и требованиям по доступности.

Место прохождения практик для данной категории обучающихся - кафедра торгового дела и маркетинга ИТиСУСФУ

Для сопровождения НИР программы 43.03.01.31 Сервис в торговле направления подготовки 43.03.01 Сервис в ИТиСУ СФУ функционирует отдел сопровождения НИР(С), грантовой поддержки и международного сотрудничества.

1.4 Формы проведения – дискретно - путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения практики.

Исследовательская работа выполняется под руководством научного руководителя в следующих направлениях:

- проведение научных исследований в соответствии с утвержденным планом работы и подготовки выпускной квалификационной работы с помощью научного руководителя;
- участие в научно-исследовательских проектах по направлению научных исследований;
- участие в семинарах по тематике исследования, проводимых в университете, институте и на выпускающей кафедре;
- выступления на научных конференциях по направлению научных исследований, проводимых различными организациями и учреждениями;

- подготовка и публикация тезисов докладов, научных статей в соответствии с планом научных исследований;
- подготовка, оформление и защита выпускной квалификационной работы.

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

Цель исследовательской работы - подготовить студента к самостоятельной научно-исследовательской работе индивидуально или в составе творческого коллектива, основным результатом которой является написание и успешная защита выпускной квалификационной работы.

Задачи исследовательской работы - формирование обучающихся по ОП ВО навыков и умений:

1. вести библиографическую работу с привлечением современных информационных технологий;
2. формулировать и разрешать задачи сбора, обработки и обобщения информации в ходе научно-исследовательской работы;
3. выбирать необходимые методы исследования (модифицировать существующие, разрабатывать новые методы), исходя из задач конкретного исследования (по теме выпускной квалификационной работы или при выполнении заданий научного руководителя в рамках ОП);
4. применять современные информационные технологии при проведении научных исследований;
5. обрабатывать полученные результаты, анализировать и представлять их в виде законченных научно-исследовательских разработок (отчета по научно-исследовательской работе, тезисов докладов, научной статьи, выпускной квалификационной работы);
6. оформлять результаты проделанной работы в соответствии с требованиями нормативных документов с привлечением современных средств редактирования и печати.

3 Место практики в структуре образовательной программы высшего образования

В соответствие ФГОС ВО и направленности данной ОП ВО, выпускники программы 43.03.01.31 Сервис в торговле готовятся к решению *организационно-управленческого* типа задач профессиональной деятельности.

Исследовательская работа Б2.В.03(П) базируется в вариативной части раздела Б.2 «Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)» учебного плана программы 43.03.01.31 Сервис в торговле направления подготовки 43.03.01 Сервис и предусмотрена к реализации очная форма обучения на 4 курсе 8 семестр, заочная форма обучения на 5 курсе летняя

сессия. Для выполнения программы НИР бакалавр должен владеть знаниями по всем дисциплинам учебного плана данной образовательной программы.

Выполнение программы НИР бакалавром базируется на знаниях, полученных при изучении предшествующих курсов: Экономика организации, Сервисы цифровой экономики, организация, технология и проектирование предприятий торговли и сервиса, Коммерческая деятельность предприятий торговли и сервиса, Ценообразование в торговле и сервисе, Планирование и прогнозирование на предприятиях торговли и сервиса, Управление проектами в торговле и сервисе, Экономика гостиничного предприятия, Торговое дело.

Исследовательская работа как этап обучения бакалавров предшествует преддипломной практике и государственной итоговой аттестации и предусматривает сбор, систематизацию и обобщение материала и обоснования направлений решения проблематики выпускной квалификационной работы.

4 Объем практики, ее продолжительность и содержание

Структуру и содержание исследовательской работы определяют обязательные этапы работы бакалавра в ходе ее выполнения, в их числе:

7. Постановка целей и задач исследования ВКР; определение объекта и предмета исследования; обоснование актуальности выбранной темы; характеристика методологического аппарата, который предполагается использовать; подбор и изучение основных литературных источников, которые будут использованы в качестве теоретической базы исследования; подробный обзор литературы по теме выпускной квалификационной работы.

8. Выбор метода, разработка инструментов сбор эмпирической информации по теме исследования, ее обобщение, проведение необходимых расчетов и интерпретация данных.

9. Формирование основного текста выпускной квалификационной работы, формулировка результатов и представление их для обсуждения на защите отчета исследовательской работы, уточнения выводов исследования бакалавра, подготовки текста доклада и презентации защиты ВКР бакалавра.

10. Подготовка доклада по результатам исследовательской работы в рамках проблематики ВКР, публикация научной статьи по результатам исследования.

Объем практики: 3 з.е.

Продолжительность: 108 акад. часов

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды учебной работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы контроля
		Работа на предприятии	Консультации с руководителем	Самостоятельная работа	Кол-во часов	
1	Получение задания от руководителя практики,	-	1	-	1	Собеседование

	уточнение целей и задач исследовательской работы.					
2	Планирование научно-исследовательской работы, включающее ознакомление с тематикой исследовательских работ в данной области.	-	1	8	9	Собеседование с научным руководителем ВКР
4	Утверждение плана ВКР	-	1	4	5	Собеседование с научным руководителем ВКР
5	Составление библиографического списка по теме исследования	-	1	4	5	Представление списка источников
6	Сбор и систематизация теоретических и методических материалов по теме исследования	-	4	14	18	Представление предварительного варианта первой главы ВКР
7	Проведение научно-исследовательской работы	-	4	14	18	Представление предварительного варианта второй главы ВКР
8	Формирование фактологической и аналитической базы ВКР	-	4	14	18	Представление предварительного варианта третьей главы ВКР
9	Разработка и предложений и обоснование рекомендаций по решению проблемы исследования	-	2	10	12	Представление предварительного варианта ВКР
10	Составление отчета о научно-исследовательской работе Формирование навыков оформления и представления	-	4	8	12	Оформление соответствующих разделов отчета.

	результатов исследования в письменной форме.					
12	Подготовка отчета исследовательской работы к защите, публичная защита выполненной работы	-	2	8	10	Защита отчета
13	ИТОГО	-	24	84	108	

Исследовательская работа в семестре может осуществляться в следующих формах:

- выполнение заданий научного руководителя;
- участие в научно-методических семинарах в сфере профессиональной деятельности;
- выступления на конференциях молодых ученых, проводимых в СФУ, а также участие в других научных конференциях;
- подготовка и публикация тезисов докладов, научных статей;
- участие в научно-исследовательских проектах, выполняемых на кафедре в рамках научно-исследовательских программ и грантов;
- подготовка и защита выпускной квалификационной работы.

Самостоятельная работа студента в течение научно-исследовательской работы заключается в следующем:

- осуществление поиска, систематизации и переработки отечественной и зарубежной литературы, материалы НИР и др. литературных источников, описывающих подходы и методы к решению поставленной задачи;
- внесение предложений по уточнению и корректировке темы исследования, в соответствии с изучаемым материалом;
- поиск, систематизация и обработка данных для реализации поставленной задачи;
- всестороннее и детальное изучение предметной области, выбранной магистром, с целью выявления проблемной ситуации;
- выбор и обоснование цели исследования, а также важнейших задач, направленных на ее достижение;
- выбор и обоснование инструментария практической реализации задач исследования;
- нахождение оптимальных путей решения поставленных задач;
- анализ полученных результатов и указание дальнейших путей развития исследований в рамках данной проблемы;
- обоснование эффективности решения задач;
- четкая формулировка результатов решения задач исследования с указанием их теоретического и практического значения.

Непосредственное руководство и контроль выполнения индивидуального плана научно-исследовательской работы бакалавра осуществляет его научный руководитель, в том числе:

- осуществляет постановку задач в рамках НИР;
- оказывает помощь в составлении плана работы НИР, в определении направления, проблемы и темы научного исследования и ВКР;
- выдает индивидуальные задания по сбору необходимых материалов для написания ВКР;
- оказывает постоянную консультационную помощь на всех этапах проведения научного исследования и подготовки ВКР;
- дает рекомендации по изучению специальной литературы и методов исследования;
- осуществляет контроль участия студента в различных формах НИР;
- консультирует при подготовке бакалавром научных статей и материалов для выступления на научных конференциях;
- привлекает студента для участия в кафедральных и университетских научно-исследовательских проектах и научных мероприятиях;
- осуществляет оценку НИР по результатам его отчета;
- участвует в работе комиссии по защите отчета по научно-исследовательской работе.

Перечень направлений научных исследований бакалавров по программе 43.03.01 Сервис направленности (профиля) подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле:

1. Анализ факторов формирования и оценки потенциала предприятия/организации сферы торговли и сервиса
2. Разработка процесса подготовки, реализации и оценки эффективности проектов развития предприятия/организации сферы торговли и сервиса
3. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
4. Совершенствование организации и технологии предоставления сервиса предприятия торговой сферы.
5. Методы и технологии тестирования нового товара/услуги предприятия/организации сферы торговли и сервиса в рыночных условиях
6. Инновации в формировании и развитии конкурентных преимуществ предприятия/организации сферы торговли и сервиса
7. Оценка факторов инвестиционной привлекательности сферы торговли и сервиса
8. Маркетинг в системе управления сервисной деятельностью предприятия
9. Проектирование комплекса маркетинга предприятия/организации сферы торговли и сервиса
10. Проектирование комплекса маркетинговых коммуникаций предприятия/организации сферы торговли и сервиса
11. Маркетинговый анализ и оценка инновационного потенциала предприятия/организации сферы торговли и сервиса

12. Маркетинговый анализ микро и макросреды предприятия/организации сферы торговли и сервиса
13. Сегментация рынка в исследовании возможностей предприятия предприятия/организации сферы торговли и сервиса
14. Сегментация рынка предприятия/организации сферы торговли и сервиса
15. Маркетинговые исследования (по направлениям) рынка предприятия/организации сферы торговли и сервиса
16. Исследование рынка в формировании конкурентных преимуществ предприятия предприятия/организации сферы торговли и сервиса
17. Конкурентные стратегии предприятия предприятия/организации сферы торговли и сервиса
18. Факторы конкурентоспособности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
19. Разработка стратегии позиционирования продукта, услуги предприятия/организации сферы торговли и сервиса
20. Формирование организационной структуры предприятия/организации сферы торговли и сервиса
21. Корпоративная информационная система в развитии предприятия предприятия/организации сферы торговли и сервиса
22. Формирование стратегии и системы продвижения нового товара (технологии) предприятия/организации сферы торговли и сервиса
23. Гармонизация промышленной и торговой политики с учетом инновационной привлекательности.
24. Условия и маркетинговые инструменты создания стартапов предприятия/организации сферы торговли и сервиса
25. Организационно-экономические механизмы обеспечения инновационного развития отраслей сферы торговли и сервиса.
26. Исследование жизненного цикла инноваций в формировании конкурентоспособности стартапа предприятия/организации сферы торговли и сервиса
27. Исследование инфраструктуры сферы торговли и сервиса.
28. Конкурентные преимущества предприятия/организации сферы торговли и сервиса в условиях цифровой экономики.
29. Процесс бенчмаркинга в деятельности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
30. Оценка эффективности системы управления инновационным процессом на предприятии/организации сферы торговли и сервиса
31. Разработка стратегии управления интеграцией сетевых партнеров и покупателей в инновационный процесс предприятия/организации сферы торговли и сервиса
32. Совершенствование ресурсного обеспечения деятельности предприятия/организации сферы торговли и сервиса

33. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
34. Разработка бизнес-плана инновационного проекта предприятия/организации сферы торговли и сервиса
35. Планирование и оптимизация затрат предприятия/организации сферы торговли и сервиса
36. Совершенствование организации и управления сервисной деятельностью предприятия сферы торговли
37. Система услуг как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия
38. Система услуг в оптовой (розничной) торговле и оценка их качества
39. Сервисное обслуживание покупателей в системе отношений коммерческой деятельности
40. Система обслуживания покупателей на предприятиях оптовой (розничной) торговли и ее совершенствование
41. Система обслуживания покупателей на предприятиях розничной торговли и ее совершенствование
42. Организация розничных (оптовых) продаж товаров и повышение ее эффективности
43. Совершенствование торгово – технологического процесса предприятий розничной торговли
44. Совершенствование складского технологического процесса предприятий оптовой торговли
45. Размещение и выкладка товаров в торговом зале и мероприятия по совершенствованию
46. Организация сервисной деятельности предприятия сетевой торговли и ее совершенствование
47. Логистика в деятельности предприятий торговли (сервиса)
48. Организация торгового процесса с применением логистических моделей
49. Закупочная логистика предприятия торговли
50. Логистический аспект в повышении конкурентоспособности предприятия на рынке.
51. Совершенствование транспортного обслуживания логистической деятельности предприятия
52. Логистические методы организации и планирования материальных потоков на предприятиях торговли и (сервиса)
53. Управление операционной деятельностью по организации торгово-промышленных выставок
54. Управление проектом торгово-промышленной выставки
55. Стратегическое управление выставочной деятельностью организации – профессионального организатора торгово-промышленных выставок

56. Управление процессом подготовки к участию в торгово-промышленной выставке организации-экспонента
57. Исследование состояния и направлений развития сетей торговли и сервиса в регионе.
58. Совершенствование бизнес-процессов предприятия торговли (сервиса) на основе цифровой трансформации.
59. Совершенствование информационно-маркетингового обеспечения коммерческой деятельности предприятия торговли и сервиса
60. Развитие систем и методов продвижения продаж товаров (услуг) на предприятии торговли и сервиса.
61. Анализ состояния и разработка направлений совершенствования закупочной деятельности предприятия торговли и сервиса
62. Анализ состояния и направления совершенствования производственно-технологического процесса предприятия торговли и сервиса
63. Анализ системы обслуживания и направления её совершенствования на предприятии торговли и сервиса
64. Анализ состояния и разработка направлений дальнейшего совершенствования адаптационно-интеграционной деятельности предприятия (сети предприятий) торговли и сервиса.
65. Анализ коммерческой деятельности и оценка возможности развития аутсорсинга на предприятии (сети предприятий) торговли (сервиса).
66. Анализ и разработка направлений совершенствования коммерческой деятельности для обеспечения государственных (муниципальных) закупок и закупок для фирм с государственным участием
67. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров производственного назначения (рынок B2B)
68. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятий на рынке сферы услуг в сегменте HoReCa
69. Разработка проекта развития электронной торговли предприятия сферы торговли и сервиса
70. Состояние и возможности дальнейшего совершенствования использования систем ЕСМ в коммерческой деятельности предприятий торговли и сервиса.

Бакалавру предоставляется право предложить собственную тему работы при наличии обоснования ее актуальности и целесообразности, либо заявки предприятия, организации, учреждения.

5 Формы отчётности по практике

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

- *отчет о прохождении практики* (исследовательской работы) с печатью и подписью руководителя практики от предприятия на титульном листе (образец титульного листа в приложении В);

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

Объем отчета по практике составляет – 40 -45 страниц машинописного текста. Оформляется отчет в соответствии со стандартом организации, который доступен на сайте СФУ.

Первая страница отчета – это *титульный лист*. Оформление титульного листа приводится в приложении Г. Все, что выделено курсивом, предполагает, что студент указывает утвержденного руководителя, личные данные.

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

Во введении отражаются цели, задачи и направления исследовательской работы студента, дата начала и продолжительность практики.

Практическая часть. В практической части должна быть отражена самостоятельная работа студента, дан анализ ситуации в исследуемой сфере, выявлены проблемные зоны в рамках исследуемой проблемы, а также рекомендации по оптимизации ситуации в анализируемом аспекте деятельности.

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

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

Как правило, оно содержит: резюме этапов проделанной работы; результаты исследований; рекомендации по применению (улучшению) полученных результатов для реализации на практике, их использованию в ВКР.

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

Приложения. В приложениях должен содержаться фактический материал, представленный в виде схем, таблиц, диаграмм, и т.д., образцы расчетных формул, анализ статистической отчетности, анализ нормативных документов и иные формы анализа материала.

К защите допускаются студенты, полностью выполнившие программу практики, своевременно представившие отчет.

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

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

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

В отдельных случаях структура отчета может быть изменена в соответствии с индивидуальным заданием, полученным от руководителя практики.

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

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

6 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

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

- Отчет по практике (исследовательской работе)
- Отзыв руководителя;
- Перечень контрольных вопросов/заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике.

Фонд оценочных средств состоит из тем и типовых заданий на практику (исследовательскую работу). Для защиты отчета по практике студент в своем докладе должен ответить на следующие вопросы:

1. Тема исследования и ее проблематика;
2. Объект и предмет исследования;
3. Цель и задачи исследования в рамках практики по проблематике выпускной квалификационной работы;
4. Рабочая гипотеза;
5. Сущность применяемых методик исследования при проведении работ в рамках практики;
6. Инструментарий экспериментального исследования при проведении работ в рамках практики;
7. Результаты, полученные в ходе практики, их анализ и выводы для выпускной квалификационной работы.

Оценка обучающихся по результатам прохождения преддипломной практики проводится с учетом степени освоения ими в ходе практики следующих знаний, умений и навыков:

Виды компетенций	Индикаторы	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
ПК-1 способен осуществлять процессы предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса	ПК-1.1 способен применять клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики	- оценивает клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики - обосновывает клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики - применяет клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики
ПК-2 способен проводить анализ, диагностику и экспертизу объектов торговли и сервиса	ПК-2.1 способен анализировать деятельность объектов торговли и сервиса	- оценивает деятельность объектов торговли и сервиса - анализирует деятельность объектов торговли и сервиса - планирует деятельность объектов торговли и сервиса
ПК-3 способен организовывать и управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса	ПК-3.1 способен организовывать деятельность предприятий торговли и сервиса	- определяет деятельность предприятий торговли и сервиса - исследует деятельность предприятий торговли и сервиса - организует деятельность предприятий торговли и сервиса
ПК-4 способен осуществлять выбор организационных решений для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса	ПК-4.1 способен разрабатывать мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса	- определяет мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса - обосновывает мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса - разрабатывает мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса
ПК-5 способен осуществлять анализ затрат и разрабатывать мероприятия по их планированию и оптимизации в организациях торговли и сервиса	ПК-5.1 способен осуществлять анализ затрат организаций торговли и сервиса	- определяет способ анализа затрат организаций торговли и сервиса - обосновывает способы анализа затрат организаций торговли и сервиса - осуществляет анализ затрат организаций торговли и сервиса
ПК-6 способен осуществлять разработку и обоснование проектов на предприятиях и	ПК-6.1 способен собирать и обобщать информацию для разработки проектов на	- определяет способы сбора информации для разработки проектов на предприятиях и организациях сферы торговли и

организациях сферы торговли и сервиса	предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса	сервиса - применяет способы сбора и обобщения информации для разработки проектов на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса - собирает и обобщает информацию для разработки проектов на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса
ПК-7 способен разрабатывать инновационные проекты в сфере торговли и сервиса с применением компьютерных технологий	ПК-7.1 способен применять современные практики развития инноваций в профессиональной деятельности в сфере торговли и сервиса	- выбирает способы применения современных практик развития инноваций в профессиональной деятельности в сфере торговли и сервиса - обосновывает применение современных практик развития инноваций в профессиональной деятельности в сфере торговли и сервиса - применяет современные практики развития инноваций в профессиональной деятельности в сфере торговли и сервиса
ПК-8 способен разрабатывать технологический процесс в организациях торговли и сервиса	ПК-8.1 способен определять необходимость и содержание технологического процесса для предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- объясняет необходимость и содержание технологического процесса для предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - определяет необходимость и содержание технологического процесса для предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - обосновывает способы определения необходимости и содержания технологического процесса для предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
ПК-9 способен осуществлять выбор средств использования материальных ресурсов	ПК-9.1 способен выбрать средства использования материальных ресурсов предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса и оценить их эффективность	- определяет средства использования материальных ресурсов предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса и оценить их эффективность - обосновывает выбор средств использования материальных ресурсов предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса и оценить их

		эффективность - выбирает средства использования материальных ресурсов предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса и оценить их эффективность
ПК-10 способен использовать современные технологии в области маркетинга и маркетинговых исследований	ПК-10.1 способен использовать современные технологии сбора информации в области маркетинговой деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- определяет способы использования современных технологий сбора информации в области маркетинговой деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - обосновывает выбор использования современных технологий сбора информации в области маркетинговой деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - использует современные технологии сбора информации в области маркетинговой деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
ПК-11 способен проводить исследования конкурентной среды сферы торговли и сервиса	ПК-11.1 способен применять методы исследования конкурентной среды предприятия сферы торговли и сервиса	- определяет способы применения методов исследования конкурентной среды предприятия сферы торговли и сервиса - обосновывает выбор методов исследования конкурентной среды предприятия сферы торговли и сервиса - применяет методы исследования конкурентной среды предприятия сферы торговли и сервиса
ПК-12 способен разрабатывать и внедрять инновационные технологии в торговле и сервисе	ПК-12.1 способен выбирать инновационные технологии для осуществления эффективной деятельности предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса	- определяет способы выбора инновационных технологий для осуществления эффективной деятельности предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса - обосновывает выбор инновационных технологий для осуществления эффективной деятельности предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса

		- выбирает инновационные технологии для осуществления эффективной деятельности предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса
--	--	---

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

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

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

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

Форма промежуточной аттестации по данной практике – зачет.

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

Критерии и показатели, используемые при оценивании прохождения практики студентом

«Зачтено»	– соответствие содержания отчета программе исследовательская работа – отчет собран в полном объеме; – структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета), все пункты отчета раскрыты полностью; – не нарушены сроки сдачи отчета; – при защите отчета студент свободно владеет знаниями и умениями, полученными во время практики; – студент демонстрирует системность и глубину знаний, полученных в ходе исследовательская работа; – стилистически грамотно, логически правильно излагает ответы на вопросы, дает исчерпывающие ответы на дополнительные вопросы преподавателя по проблематике исследования.
«Не зачтено»	– соответствие содержания отчета программе исследовательская работа – отчет собран не в полном объеме; – нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета), в оформлении отчета прослеживается небрежность; – нарушены сроки сдачи отчета. – при защите отчета студент не полностью владеет знаниями и умениями, полученными в ходе исследовательская работа; – студент демонстрирует фрагментарные знания в рамках темы исследовательская работа, не владеет минимально необходимой терминологией, допускает грубые логические ошибки, отвечая на вопросы преподавателя, которые не может исправить самостоятельно

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

Исследовательская работа студента, обеспечена основной учебно-методической литературой, рекомендованной в рабочих программах дисциплин, связанных с тематикой НИР, в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

За выпускающей кафедрой закреплен компьютерный класс с возможностью работы в специальных программах и доступа к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам.

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

Каждый обучающийся данной ОП ВО обеспечен не менее чем одним учебным и одним учебно-методическим печатным и (или) электронным изданием по каждой дисциплине, входящей в образовательную программу (включая электронные базы периодических изданий).

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

ОП обеспечена фондом периодических изданий: например, БИКИ «Бюллетень иностранной коммерческой информации», Конъюнктура товарных рынков, Эксперт, Стандарты и качество, Маркетинг в России и за рубежом, Менеджмент в России и за рубежом, Российская торговля, Современная торговля, Коммерсант, Экономика и жизнь, STEP, Торговая газета, Спрос, Потребитель, Логистика, Торговое оборудование в России, Методы менеджмента качества.

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

Для лиц с нарушениями зрения: – в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха: – в печатной форме, в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: – в печатной форме, – в форме электронного документа.

В качестве учебно-методического обеспечения НИР предлагается следующая литература:

а) Нормативные и законодательные акты

11. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4. Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 27.12.2019. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

12.Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 31.07.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

13.Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 28.12.2009 №381-ФЗ ред. от 25.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

14.О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : федер закон от 07.02.1992 №2300-І ред. от 24.04.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

15.Правила продажи отдельных видов товаров [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 19.01.1998 № 55 ред. от 16.05.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

16.ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. - [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51303-99; введ. 01.04.2014. – Москва : Стандартинформ, 2013. - Режим доступа : protect.gost.ru.

17.ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51304-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

18.ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51305-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

19.ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51773-200; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

б) Основная литература

1. Афанасенко, И. Д. Торговое дело : учебник / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова.- Санкт-Петербург : Питер, 2015.- 384 с.

2. Голова, А. Г. Управление продажами / А. Г. Голова. – Москва : Дашков и К, 2013. – 278 с.

3. Игрунова, О. М. Маркетинговые исследования: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / О. М. Игрунова, Е. В. Манакова, Я. Г. Прима. - Санкт-Петербург : Питер, 2017. - 224 с.

4. Маркетинговый анализ компаний на российских рынках: Сборник статей / Слепенкова Е.М. - М.:МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015. - 288 с.: Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/672953>

5. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : допущено Учебно-методическим объединением по образованию в области маркетинга в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Маркетинг" / Скляр Е.Н. ; Авдеенко Г.И., Алексунин В.А. - Москва : Дашков и К, 2016.

6. Методология научного исследования [Текст] : Учебник / А. О. Овчаров, Т. Н. Овчарова. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 304 с.

7. Методология статистического исследования социально-экономических процессов [Текст] : Научное издание / В. Г. Минашкин. - Москва : Издательство "ЮНИТИ-ДАНА", 2015. - 387 с.

в) Дополнительная литература

1. Баженов Ю. К. Розничная торговля в России: Монография / Баженов Ю. К. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 239 с.: 60х90 1/16. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/537091>

2. Брагин Л.А. Организация розничной торговли в сети Интернет: Учебное пособие / Брагин Л.А., Панкина Т.В. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 120 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/421959>

3. Вопросы учета современных технологий и особенностей ведения бизнеса [Текст] : научное издание. - М. : Дело, 2013. - 153 с.

4. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/Г.Г.Иванов, Ю.К.Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/502697>

5. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 500 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>

6. Маркетинговые технологии в развитии рынков продовольственных товаров регионов Сибири/Куимов В.В., Сулова Ю.Ю., Щербенко Е.В. и др. - Краснояр.: СФУ, 2015. - 268 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/550285>

7. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России : монография / Ю.К. Баженов. — М. : ИНФРА-М, 2017. – 239 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/906538>

8. Эмпирические исследования инновационных экономик [Текст] : научное издание / А. А. Жаринов, А. С. Каукин ; ред. П. Н. Павлов. - М. : Дело, 2012. - 245 с.

9. Журналы: «Маркетинг в России и за рубежом», «Новости торговли», «Российская торговля», «Секрет фирмы», «Торговое оборудование», «Управление каналами дистрибуции», «Управление магазином» и т.д.

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

Информационные технологии	Назначение
Информационная платформа LMS «Moodle»	Образовательный портал СФУ построенный на информационной платформе LMS Moodle и доступный по адресу e.sfu-kras.ru из любой точки, имеющей подключение к сети Интернет

Электронно-библиотечные системы	Обеспечивается доступ к электронно-библиотечным системам издательств, например, ЭБС издательства «Лань», «Инфра-М», издательского дома «Гребенников»
---------------------------------	--

Перечень программного обеспечения

Наименование программного обеспечения	Реквизиты подтверждающего документа	Назначение
Перечень лицензионного программного обеспечения		
Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP)	Лицесертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный	Операционная система
Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level	Лицесертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный	Офисный пакет приложений, для операционных систем Microsoft Windows.
ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users	Лицесертификат EAV-0189835462 от 10.04.2017	Средство антивирусной защиты
Kaspersky Endpoint Security	Лицесертификат 2462–170522–081649–547–546 от 22.05.2017	Средство антивирусной защиты
Перечень программного обеспечения находящегося в свободном доступе		
Google Chrome, Yandex, Mozilla Firefox, Opera		Браузер
zip, winrar		Архиватор
Power Point MS Office		Программа для создания презентаций
ABBYY FineReader		Сетевая программа распознавания текста

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

Российские электронные научные журналы и базы данных

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

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

Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru

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

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

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

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

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

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

Зарубежные электронные научные журналы и базы данных online

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

Biological

&

Agricultural

Index

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Локальные базы данных

Электронный каталог НБ СФУ;

Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;

Электронный каталог Центральной научной библиотеки КНЦ СО РАН;

- www.aup.ru – Менеджмент и маркетинг в бизнесе
- www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ
- www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты
- <http://www.cfin.ru/> - Корпоративный менеджмент
- <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»
- www.consultant.ru - «Консультант Плюс»
- www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру
- www.garant.ru - Система Гарант
- www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
- www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
- <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле
- www.russianmarket.ru – Маркетинговые исследования и аналитические материалы

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

9 Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Институт торговли и сферы услуг, на базе которого реализуется ОП ВО 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле, располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение организационных собраний по прохождению практики, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы студентов, предусмотренные учебным планом.

Для выполнения работ в ходе НИР используются компьютерные классы, специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Все помещения соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ, которые определены ФГОС ВО и особыми образовательными потребностями обучающегося с нарушением опорно-двигательного аппарата

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

Проведение исследовательской работы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

В целях доступности для обучающихся инвалидов и обучающихся с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, Университетом обеспечивается возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров; наличие специальных кресел и других приспособлений).

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

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Предназначение	Оснащённость специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа № 5-31, 660075, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Лиды Прушинской, зд. 2	Аудитория для проведения консультаций и подготовки отчётов о практике	Специализированная мебель, доска учебная, экран настенно-потолочный Lumen LMP 100109, проектор Optoma DS211, рабочее место «Celeron», ноутбук Dell Inspiron 3521, информационные стенды: система оптовых посредников в процессе товародвижения, сущностная модель коммерческой деятельности, функциональная модель коммерческой деятельности, инфраструктурная модель коммерческой деятельности, кол-во посадочных мест 54	Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level Лиц сертификат 45676576, от 02.07.2009, бессрочный; Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level - Лиц сертификат сертификат 4316214, от 06.12.2007, бессрочный; ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users - Лиц сертификат EAV-0220436634 от 19.04.2018; Kaspersky Endpoint Security – Лиц сертификат 13C8-180426-082419-020-1508 от 26.04.2018;
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа № 5-12, 660075, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Лиды Прушинской, зд. 2	Аудитория для проведения консультаций и подготовки отчётов о практике	Специализированная мебель, доска учебная, экран настенно-потолочный 240*240, потолочное крепление для проектора Wize WPA-S, проектор Optoma DS211, компьютер в сборе Apek Buro, ноутбук Dell Inspiron 3521, информационные стенды: маркетинговые исследования, схема технологии поиска конкурентных преимуществ, основы маркетинга, стратегии позиционирования товара на рынке, кол-во посадочных мест 36	Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level Лиц сертификат 45676576, от 02.07.2009, бессрочный; Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level - Лиц сертификат сертификат 4316214, от 06.12.2007, бессрочный; ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users - Лиц сертификат EAV-0220436634 от 19.04.2018; Kaspersky Endpoint Security – Лиц сертификат 13C8-180426-082419-020-1508 от 26.04.2018;
Учебная аудитория для	Аудитория для	Специализированная мебель, доска учебная, экран	Microsoft® Windows® Vista Business Russian

текущего контроля и промежуточной аттестации № 5-09, 660075, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Лиды Прушинской, зд. 2	проведения организационного собрания и защиты отчётов о практике	настенно-потолочный 240*240, сплитсистема 7SP061305GCSIM9RC/ST SIM9, переносной проектор, ноутбук Dell Inspiron 3521, кол-во посадочных мест 30	Upgrade Academic OPEN No Level Лиц сертификат 45676576, от 02.07.2009, бессрочный; Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level - Лиц сертификат 4316214, от 06.12.2007, бессрочный; ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users - Лиц сертификат EAV-0220436634 от 19.04.2018; Kaspersky Endpoint Security – Лиц сертификат 13C8-180426-082419-020-1508 от 26.04.2018;
Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации № 5-11, 660075, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Лиды Прушинской, зд. 2	Аудитория для проведения организационного собрания и защиты отчётов о практике	Специализированная мебель, доска учебная, экран настенно-потолочный Lumen 153*203, переносной проектор BenQ MPS 12, ноутбук Dell Inspiron 3521, информационные стенды: комплекс маркетинговых целей, иерархия методов оценки конкурентоспособности, матрица выбора способов выхода на международные рынки, схема технологии поиска конкурентных преимуществ, кол-во посадочных мест 24	Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level Лиц сертификат 45676576, от 02.07.2009, бессрочный; Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level - Лиц сертификат 4316214, от 06.12.2007, бессрочный; ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users - Лиц сертификат EAV-0220436634 от 19.04.2018; Kaspersky Endpoint Security – Лиц сертификат 13C8-180426-082419-020-1508 от 26.04.2018;

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 43.03.01 Сервис.

Разработчики:

д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

Ю. Ю. Сулова



д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

Е. В. Щербенко



канд. экон. наук, доцент кафедры
Торгового дела и маркетинга

А. В. Волошин



Представитель работодателя
генеральный директор АО ВК
«Красноярская ярмарка»

А. А. Москалева

(дата, подпись, заверяется печатью организации)

07 сентября 2021 года



Программа принята на заседании кафедры Торгового дела и маркетинга 07 сентября 2021 года, протокол № 2.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Заведующему кафедрой
торгового дела и маркетинга
Ю.Ю. Сусловой

студента гр. _____
_____ формы обучения
(очной, заочной)

(шифр, направление подготовки)

(фамилия, имя, отчество полностью)

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу направить меня для прохождения производственной практики,
в установленные сроки с « ____ » _____ 20 ____ г. по « ____ » _____ 20 ____

(полное наименование предприятия)

находящегося по адресу:

(указать фактический адрес предприятия, индекс)

Руководителем практики от предприятия назначен

(должность, фамилия, имя, отчество)
_____ (контактный телефон)

« ____ » _____ 20 ____ г.

(подпись студента)

Согласовано

Руководитель практики от института

(должность)

(подпись руководителя практики от института)

(и. о. ф.)

« ____ » _____ 20 ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

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

« _____ » _____ 20__ г.

(наименование организации)

НАПРАВЛЕНИЕ

Согласно договору № _____ от « _____ » _____ 20__ г. к Вам для прохождения производственной практики, направляются обучающиеся _____ курса, направления подготовки _____

(Ф.И.О полностью)

Руководитель практики от Университета

(Ф.И.О полностью)

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

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

Заведующий кафедрой _____ / _____ /
(Ф.И.О)

ПРИЛОЖЕНИЕ В

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

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ Исследовательская работа

Предприятие

Адрес

Руководитель от университета

подпись, дата

инициалы, фамилия

Руководитель от предприятия

подпись, дата

инициалы, фамилия

Студент

номер группы, зачетной книжки

подпись, дата

инициалы, фамилия

Красноярск 20 ____

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования

«Сибирский федеральный университет»

660041, Россия, Красноярск, проспект Свободный, 79

телефон (391) 244-82-13, факс (391) 244-86-25

<http://www.sfu-kras.ru> e-mail: office@sfu-kras.ru

ОТЗЫВ РАБОТОДАТЕЛЯ

(заполняется работодателем после прохождения практики)

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

Выводы о практической деятельности студента

Руководитель практики
от предприятия

М.П.

(ФИО)

(подпись)

**Обязательство о неразглашении
конфиденциальной информации**

« _____ »
наименование организации

Я, студент группы _____ Института торговли и сферы услуг
Сибирского федерального университета

фамилия, имя, отчество

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

1. Во исполнение Договора о предоставлении мест для прохождения учебной и
производственной практики студентами ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
в период прохождения практики в ОРГАНИЗАЦИИ обязуюсь:
2. Выполнять требования локальных нормативных актов ОРГАНИЗАЦИИ;
3. Использовать информацию ОРГАНИЗАЦИИ, ставшую известной мне в период
прохождения практики, только в целях успешного освоения программы практики и
выполнения индивидуальных заданий.
4. Не разглашать ставшую мне известной конфиденциальную информацию ОРГАНИЗАЦИИ
в период прохождения практики и в течение пяти лет после ее окончания.
5. В случае попытки третьих лиц получить от меня конфиденциальную и другую
служебную информацию сообщать руководителю практики и работнику ОРГАНИЗАЦИИ,
курирующему прохождение практики.

Я ознакомлен (а) с локальными нормативными актами ОРГАНИЗАЦИИ:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

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

_____/_____
подпись фамилия, имя отчество

Дата

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

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

 Ю. Ю. Сулова
07 сентября 2021 года
Институт торговли и сферы услуг

Рабочая программа производственной практики
Преддипломная практика

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Программа подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Красноярск 2021

1 Общая характеристика практики

В соответствии с требованиями ФГОС ВО и порядком организации практик, практика по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле (уровень бакалавриат) проводится следующим образом:

1.1 Виды практики – производственная практика.

1.2 Тип практики – преддипломная практика.

Преддипломная практика является составной частью учебного процесса подготовки квалифицированных бакалавров направления подготовки 43.03.01 Сервис и направлена на формирование их профессиональных компетенций посредством участия в практической деятельности в соответствии с профилем подготовки.

1.3 Способы проведения – стационарная, выездная практика.

Стационарная практика проводится в университете или в его структурном подразделении, в которых студенты осваивают образовательную программу, а также в иных организациях г. Красноярска.

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

Местом проведения данной практики могут выступать действующие предприятия торговли (оптовые и розничные торговые предприятия) различных форм собственности, обладающие необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом, связанные с профилем обучения студентов. Преддипломная практика проводится на функциональных рабочих местах в соответствии с профилем подготовки, расширяющей круг формируемых знаний, умений и навыков.

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

1.4 Формы проведения – дискретно.

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

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик определяется в соответствии с состоянием здоровья и требованиям по доступности.

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

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

- обеспечивается соблюдение следующих общих требований: использование специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования; предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего такому обучающемуся необходимую техническую помощь; обеспечение доступа в здания и помещения, где проходит учебный процесс; и

другие условия, без которых невозможно или затруднено прохождение практики по письменному заявлению обучающегося.

Целями освоения преддипломной практики являются:

20. углубление полученных в процессе изучения дисциплин общенаучного и профессионального циклов теоретических знаний в сфере организации, управления и проектирования процессов в области сервиса в торговле.

21. развитие практических умений и навыков, необходимых для организации, управления и проектирования процессов в области сервисной деятельности предприятия сферы торговли, процессов анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управления взаимоотношениями с потребителями продукции, а также для дальнейшей подготовки и апробирования разработок выпускной квалификационной работы.

Задачами преддипломной практики определены:

- стратегический анализ проблем развития деятельности предприятий сферы торговли и сервиса и выбор оптимальных вариантов их решения;
- исследование методов разработки тактики и стратегии деятельности предприятия (организации) сферы торговли и сервиса;
- исследование, прогнозирование тенденций и оценка изменений конъюнктуры рынков предприятий (организаций) сферы торговли и сервиса;
- изучение прогрессивных направлений развития сервисной деятельности;
- поиск, анализ, систематизация и обобщение научной информации;
- ознакомление с характером и содержанием труда в области коммерциализации инноваций, инновационных технологий сервиса и других видов деятельности предприятия, сопровождающих эти процессы;
- приобретение умений и навыков в управлении коллективом в одном из подразделений предприятия сферы торговли и сервиса, непосредственное участие в работе подразделения с принятием управленческих решений в области организационных схем, стандартов и процедур и выполнения руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса.

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

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

- цели, задачи практики, сроки прохождения, порядок взаимодействия с руководителем практики от университета в процессе прохождения практики.
- содержание, объем, оформление и сроки защиты отчетов о практике.
- содержание вопросов, предусмотренных программой практики, а также формулирование индивидуальных заданий.

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

Прохождение бакалаврами практики осуществляется на основе договоров, заключенных между Университетом и предприятиями (организациями). При самостоятельном выборе места практики студентом, обучающийся, берет типовую форму договора на проведение практики студента на сайте СФУ и организует подписание договора со стороны предприятия.

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

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

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

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

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

Проведение практики бакалавров регламентировано следующими руководящими документами;

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (утв. приказом Министерства образования и науки РФ № 1334 от 12.11.2015 г.);
- Положение о порядке проведения практики студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования (утв. приказом Министерства образования Российской Федерации от 25 марта 2003 г. № 1154);
- Положение о практике обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» (утв. приказом ректора 27.05.2020 г.)
- рабочий учебный план по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (утверждается ежегодно);
- календарный график учебного процесса по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (утверждается ежегодно).

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

В соответствии с требованиями ФГОС ВО и ОП в результате прохождения преддипломной практики по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле, (уровень бакалавриат), обучающийся должен приобрести следующие компетенции:

3. Указание места практики в структуре образовательной программы высшего образования

В соответствии ФГОС ВО и направленности данной ОП ВО, выпускники программы 43.03.01.31 Сервис в торговле готовятся к решению *организационно-управленческого* типа задач профессиональной деятельности.

Практика преддипломная Б2.О.02(П) по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле входит в обязательную часть Блока 2 Практики.

Дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении предшествующих курсов: Экономика организации, Сервисы цифровой экономики, Организация, технология и проектирование предприятий торговли и сервиса, Коммерческая деятельность предприятий торговли и сервиса, Ценообразование в торговле и сервисе, Планирование и прогнозирование на предприятиях торговли и сервиса, Управление проектами в торговле и сервисе, Экономика торгового предприятия, Торговое дело.

Преддипломная практика как этап обучения бакалавров предшествует Государственной итоговой аттестации. Преддипломная практика предусматривает сбор, систематизацию и обобщение материала для подготовки ВКР и обоснования направлений решения проблемы деятельности предприятия/организации сферы торговли и сервиса – объекта выпускной квалификационной работы.

Время проведения преддипломной практики для студентов очной формы обучения – 4 курс 8-й семестр, заочной формы обучения – 5 курс летняя сессия.

4 Объём практики, ее продолжительность и содержание

Объём практики: 9 з.е.

Продолжительность: 6 недель / 324 акад. часов.

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы контроля
		Работа на предприятии	Консультации с руководителям	Самостоятельная работа	Кол-во часов	
1	Устройство на предприятие на производственный инструктаж, в т.ч.	12	-	-	12	Собеседование

	инструктаж по технике безопасности.					
2	Раздел I. Организационно-экономическая характеристика предприятия-объекта практики	12	10	18	40	Собеседование, оформление соответствующих разделов отчета
3	Раздел II. Внутренняя среда предприятия: Анализ, диагностика и экспертиза состояния факторов внутренней среды предприятия - объекта практики	24	10	42	76	Первичные результаты исследований Описание применяемых методик
4	Раздел III. Внешняя среда предприятия Стратегический анализ факторов макро и микросреды предприятия-объекта практики	30	14	32	76	Первичные результаты исследований Описание применяемых методик
5	Раздел IV. Маркетинговые исследования : Организационно-технологические аспекты реализации функции маркетинговых исследований предприятия-объекта практики	24	14	42	80	Первичные результаты исследований Описание применяемых методик
6	Анализ и обобщение собранных материалов в ходе практики.	12		12	24	Анализ и обобщение собранных материалов в ходе практики Собеседование.
7	Консультации с руководителями практики по подготовке отчета.	6	6		12	Собеседование
8	Подготовка отчета и защита его по итогам практики.			4	4	Письменный отчет; Устная презентация
9	И ИТОГО	120	54	150	324	ЗАЧЕТ

Содержание вопросов программы практики

Раздел I. Организационно-экономическая характеристика предприятия

В ходе практики студент должен ознакомиться с уставом предприятия, определив его хозяйственно-юридический статус, степень хозяйственной самостоятельности, форму собственности, организационную структуру управления предприятия; основные функции, права и обязанности предприятия; формирование капитала предприятия и использование его прибыли.

В разделе должна быть дана характеристика нормативно-правовой базы деятельности предприятия-объекта практики. Студент-практикант должен дать оценку месторасположения изучаемого предприятия относительно основных транспортных потоков, мест посещения большого количества людей, наличие подъездных путей. В отчете отражается специализация предприятия, режим работы и формы обслуживания покупателей. В разделе осуществляется анализ организационной структуры предприятия и оценка экономических показателей его деятельности.

Раздел II. Внутренняя среда предприятия

В разделе проводится описание миссии предприятия, его стратегических установок. Дается описание системы, методам и функциям управления предприятия-объекта практики. Приводится характеристика элементов потенциала предприятия: финансового, материально-технического, трудового, информационного и др., раскрываются аспекты организации основных направлений деятельности предприятия-объекта практики, оценка распределения прав, задач и ответственности при их реализации. Характеристика ассортиментно-номенклатурной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики предприятия-объекта практики, оценка показателей эффективности их реализации.

Написание раздела предполагает знакомство студента-практиканта с порядком учета и отчетности по поступлению товаров, анализа привлекательности поставщиков, форм снабжения, завоза товара, расчет коэффициентов звенности, оценку ритмичности, равномерности поставки, анализ сервисного обслуживания (если таковое имеется), специфики основных технологических процессов деятельности предприятия – объекта практики, анализ договорной работы предприятия в области поставки товаров.

Студент должен ознакомиться с методами анализа затрат предприятия, изучить мероприятия по их планированию и оптимизации. В разделе изучаются схемы внутренней логистики предприятия, приемы и методы обслуживания покупателей, внедрение клиентоориентированных технологий, характеризуются параметры качества процессов оказания услуг. В том числе оценивается обеспечение безопасности обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности

В разделе приводится общее описание основного программного обеспечения деятельности предприятия-объекта практики.

Раздел III. Внешняя среда предприятия:

В рамках данного раздела отчёта должны быть выполнены:

Оценка конкурентной ситуации на рынке.

В процессе оценки конкурентной среды студент должен: дать характеристику рынку с точки зрения типа конкуренции, анализ основных конкурентов, оценить интенсивность конкуренции, долю рынка предприятия, дать сравнительный анализ товарного предложения, уровня цен на товары предприятия и конкурентов, дать заключение о позиции предприятия на рынке. В пункте дается характеристика возможных организационных решений для формирования и развития конкурентных преимуществ предприятия-объекта практики.

Оценка взаимоотношений предприятия с поставщиками продукции.

Общая характеристика рынка поставщиков предприятия предполагает анализ их количества, доли продукции поставщика (ов) в структуре поставок, оценку структуры рынка поставщиков на предмет заменителей поставляемой продукции. В разделе проводится анализ степени дифференцированности продукции поставщика, оценка выполнения договорных обязательств поставщиками продукции, анализ выполнения договорных обязательств, практика ведения деловых переговоров, предложения по работе с поставщиками продукции.

Анализ потребителей предприятия.

В данном разделе следует провести структуризацию потребителей продукции предприятия, дать анализ сегментов потребителей как конечных, так и промежуточных на предмет зависимости предприятия от каких-либо из них. При общей характеристике групп конечных потребителей следует оценить социально-экономическую и демографическую структуру потребительского рынка, степень информированности потребителей о продукции предприятия, дать оценку структуры их требований и предпочтений. В разделе следует также оценить емкость рынка предприятия и перспективы развития спроса на продукцию предприятия.

Раздел IV. Маркетинговые исследования в торговле и сервисе

В данном разделе студент раскрывает организационные аспекты реализации функции маркетинговых исследований на данном предприятии, цели маркетинговых исследований предприятия, виды, типы информации и способы ее получения, виды проводимых на предприятии исследований, приводит программу исследований на будущий период, описывает исследовательские проблемы предприятия на текущий период, направления текущих исследований, в заключение раздела следует привести результаты проведенных исследований.

В разделе приводится описание роли исследований в разработке и реализации проектов предприятия-объекта практики на примере внедрения на рынок продукта, услуги, выхода на новый территориальный рынок и т.д. Раскрывается возможность применения маркетинговых исследований, в том числе методов генерации идей для совершенствования процессов и технологий предприятия – объекта практики.

5 Формы отчётности по практике

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

- *отчет о прохождении преддипломной практики* с печатью и подписью руководителя практики от предприятия на титульном листе (образец титульного листа в приложении В);

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

Объем отчета по практике составляет – 40 - 45 страниц машинописного текста. Оформляется отчет в соответствии со стандартом организации *sto - 4.2 - 07- 2014*, доступен на сайте СФУ.

Первая страница отчета – это *титульный лист*. Оформление титульного листа приводится в приложении Г. Все, что выделено курсивом, предполагает, что студент указывает свое предприятие, утвержденного руководителя от предприятия и университета, личные данные. Подпись руководителя от предприятия обязательно заверяется печатью.

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

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

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

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

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

Как правило, оно содержит: констатацию проделанной работы; результаты исследований; выводы о практическом значении проделанной работы; рекомендации по применению (улучшению) полученных результатов для реализации на практике.

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

Приложения. В приложениях должен содержаться фактический материал, представленный в виде схем, таблиц, диаграмм, и т.д., образцы расчетных формул, анализ статистической отчетности, анализ нормативных документов и иные формы анализа материала.

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

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

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

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

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

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

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

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

6 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

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

- Отчет по преддипломной практике
- Отзыв работодателя;
- Перечень контрольных вопросов/заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике.

Фонд оценочных средств состоит из тем и типовых заданий на практику. Для защиты отчета по преддипломной практике студент в своем докладе должен ответить на следующие вопросы:

8. Тема исследования выпускной квалификационной работы и ее проблематика;

9. Объект и предмет исследования;

10. База проведения исследования;
11. Цель и задачи исследования в рамках практики по проблематике выпускной квалификационной работы;
12. Рабочая гипотеза;
13. Сущность применяемых методик исследования при проведении работ в рамках практики;
14. Инструментарий экспериментального исследования при проведении работ в рамках практики;
15. Результаты, полученные в ходе практики, их анализ и выводы для выпускной квалификационной работы.

Оценка обучающихся по результатам прохождения преддипломной практики проводится с учетом степени освоения ими в ходе практики следующих знаний, умений и навыков:

Виды компетенций	Индикаторы	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
ПК-1 способен осуществлять процессы предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса	ПК-1.2 способен планировать процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса	- знает процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса - организует процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса - планирует процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса
ПК-2 способен проводить анализ, диагностику и экспертизу объектов торговли и сервиса	ПК-2.2 способен проводить диагностику и экспертизу состояния объектов торговли и сервиса	- знает способы проведения диагностики и экспертизы состояния объектов торговли и сервиса - организует диагностику и экспертизу состояния объектов торговли и сервиса - проводит диагностику и экспертизу состояния объектов торговли и сервиса
ПК-3 способен организовывать и управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса	ПК-3.2 способен управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса	- знает методы управления деятельностью предприятий торговли и сервиса - организует деятельность предприятий торговли и сервиса - управляет деятельностью предприятий торговли и сервиса
ПК-4 способен осуществлять выбор организационных решений для формирования конкурентных	ПК-4.2 способен принимать организационные решения для формирования	- определяет организационные решения для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса - оценивает организационные

преимуществ организаций торговли и сервиса	конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса	решения для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса - принимает организационные решения для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса
ПК-5 способен осуществлять анализ затрат и разрабатывать мероприятия по их планированию и оптимизации в организациях торговли и сервиса	ПК-5.2 способен разрабатывать мероприятия по планированию и оптимизации затрат в организациях торговли и сервиса	- определяет мероприятия по планированию и оптимизации затрат в организациях торговли и сервиса - планирует мероприятия по оптимизации затрат в организациях торговли и сервиса - разрабатывает мероприятия по планированию и оптимизации затрат в организациях торговли и сервиса
ПК-6 способен осуществлять разработку и обоснование проектов на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса	ПК-6.2 способен обосновывать необходимость и оценивать эффективность проектов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- понимает необходимость и оценивать эффективность проектов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - оценивает эффективность проектов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - обосновывает необходимость и оценивать эффективность проектов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
ПК-7 способен разрабатывать инновационные проекты в сфере торговли и сервиса с применением компьютерных технологий	ПК-7.2 способен разрабатывать инновационные проекты в сфере торговли и сервиса, применяя компьютерные технологии, и реализовывать их	- определяет инновационные проекты в сфере торговли и сервиса, применяя компьютерные технологии, и реализовывать их - предлагает инновационные проекты в сфере торговли и сервиса, применяя компьютерные технологии, и реализовывать их - разрабатывает инновационные проекты в сфере торговли и сервиса, применяя компьютерные технологии, и реализовывать их
ПК-8 способен разрабатывать технологический процесс в организациях торговли и сервиса	ПК-8.2 способен разрабатывать параметры технологического процесса в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы	- обосновывает параметры технологического процесса в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы - определяет параметры технологического процесса в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы - разрабатывает параметры технологического процесса в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы
ПК-9 способен	ПК-9.2 способен	- демонстрирует знания об

осуществлять выбор средств использования материальных ресурсов	управлять материальными ресурсами и персоналом предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса	управлении материальными ресурсами и персоналом предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса - оценивает управление материальными ресурсами и персоналом предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса - управляет материальными ресурсами и персоналом предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса
ПК-10 способен использовать современные технологии в области маркетинга и маркетинговых исследований	ПК-10.2 способен применять современные технологии при формировании инструментов маркетинга и маркетинговых исследований предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	- определяет современные технологии при формировании инструментов маркетинга и маркетинговых исследований предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - оценивает современные технологии при формировании инструментов маркетинга и маркетинговых исследований предприятий и организаций сферы торговли и сервиса - применяет современные технологии при формировании инструментов маркетинга и маркетинговых исследований предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
ПК-11 способен проводить исследования конкурентной среды сферы торговли и сервиса	ПК-11.2 способен использовать результаты исследования конкурентной среды при разработке стратегии предприятия сферы торговли и сервиса	- обобщает результаты исследования конкурентной среды при разработке стратегии предприятия сферы торговли и сервиса - оценивает результаты исследования конкурентной среды при разработке стратегии предприятия сферы торговли и сервиса - использует результаты исследования конкурентной среды при разработке стратегии предприятия сферы торговли и сервиса
ПК-12 способен разрабатывать и внедрять инновационные технологии в торговле и сервисе	ПК-12.2 способен внедрять инновационные технологии в деятельность предприятий и организаций в сфере торговли и сервисе	- оценивает инновационные технологии в деятельность предприятий и организаций в сфере торговли и сервисе - обобщает инновационные технологии в деятельность предприятий и организаций в сфере

		торговли и сервисе - внедряет инновационные технологии в деятельность предприятий и организаций в сфере торговли и сервисе
--	--	--

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

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

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

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

Форма промежуточной аттестации по данной практике – зачет.

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

Критерии и показатели, используемые при оценивании прохождения практики студентом

«Зачтено»	– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран в полном объеме; – структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – все пункты отчета раскрыты полностью; – не нарушены сроки сдачи отчета; – при защите отчета студент свободно владеет знаниями и умениями, полученными во время практики; – студент демонстрирует системность и глубину знаний, полученных при прохождении практики; – стилистически грамотно, логически правильно излагает ответы на вопросы; – дает исчерпывающие ответы на дополнительные вопросы преподавателя по темам, предусмотренным программой практики; – отзыв работодателя оформлен правильно и в полном объеме; подтвержден подписью руководителя практики и заверен печатью; – указаны оценки отчета по практике и общей оценки практики.
«Не зачтено»	– соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран не в полном объеме; – нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – в оформлении отчета прослеживается небрежность; – нарушены сроки сдачи отчета. – при защите отчета студент не полностью владеет знаниями и умениями, полученными во время практики; – студент демонстрирует фрагментарные знания в рамках программы практики, не владеет минимально необходимой терминологией; – допускает грубые логические ошибки, отвечая на вопросы преподавателя, которые не может исправить самостоятельно;

	– отзыв работодателя оформлен правильно, в не полном объеме; отсутствует подпись руководителя практики от предприятия; – отсутствует печать в отзыве работодателя; – в не полном объеме указаны характеристики работы обучающегося и оценка работы обучающегося.
--	--

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

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

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

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

Каждый обучающийся по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле (уровень бакалавр) обеспечен не менее чем одним учебным и одним учебно-методическим печатным и (или) электронным изданием по каждой дисциплине профессионального цикла, входящей в образовательную программу (включая электронные базы периодических изданий).

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

ОП обеспечена фондом периодических изданий: например, БИКИ «Бюллетень иностранной коммерческой информации», Конъюнктура товарных рынков, Эксперт, Стандарты и качество, Маркетинг в России и за рубежом, Менеджмент в России и за рубежом, Российская торговля, Современная торговля, Коммерсантъ, Экономика и жизнь, СТЕР, Торговая газета, Спрос, Потребитель, Логистика, Торговое оборудование в России, Методы менеджмента качества.

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

Для лиц с нарушениями зрения:

- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,

- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

В качестве учебно-методического обеспечения практики предлагается следующая литература:

а) Нормативные и законодательные акты

22.Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4. Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 27.12.2019. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

23.Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 31.07.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

24.Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 28.12.2009 №381-ФЗ ред. от 25.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

25.О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : федер. закон от 07.02.1992 №2300-1 ред. от 24.04.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

26.Правила продажи отдельных видов товаров [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 19.01.1998 № 55 ред. от 16.05.2020. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

27.ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. - [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51303-99; введ. 01.04.2014. – Москва : Стандартинформ, 2013. - Режим доступа : protect.gost.ru.

28.ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51304-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

29.ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51305-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

30.ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли [Электронный ресурс]. – Взамен ГОСТ Р 51773-200; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

б) Основная литература

1. Афанасенко, И. Д. Торговое дело : учебник / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова.- Санкт-Петербург : Питер, 2015.- 384 с.

2. Голова, А. Г. Управление продажами / А. Г. Голова. – Москва : Дашков и К, 2013. – 278 с.

3. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памхбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп.- Москва : Дашков и Ко, 2015. – 512 с.
4. Кеворков, В. В. Практикум по маркетингу : учеб. пособие / В. В. Кеворков, Д. В. Кеворков. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : КНОРУС, 2011. – 568с.
5. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли / Л. П. Дашков, В. К. Памхбухчиянц, О. В. Памхбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2012.- 699 с.
6. Иванов, Г. Г. Оптовая торговля : учеб. пособие /Г. Г. Иванов.- Москва : Форум, 2014. – 96 с.
7. Таборова, А. Г. Умный мерчандайзинг : практ. пособие / А. Г. Таборова. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2015.-160 с.
8. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева.- 2-е изд.- Москва : ИНФРА-М, 2014. - 224 с.
9. Ферни, Дж. Принципы розничной торговли / Джон Ферни, Сюзанна Ферни, Кристофер Мур. – Москва : Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с.
10. Чкалова О.В. Торговое дело: организация, технология и проектирование торговых предприятий. Учебник/ О.В. Чкалова. – Москва, Форум, 2015. - 384 с.

в) Дополнительная литература

11. Беляев, В. И. Маркетинг: основы теории и практики : учебник / В. И. Беляев. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : КНОРУС, 2010. – 680 с.
12. Берман, Б. Розничная торговля: стратегический подход Б. Берман, Дж. Р. Эванс. – Москва : Вильямс. 2008. – 1184 с.
13. Бузукова, Е. А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е. А. Безрукова. - Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 432 с.
14. Голова, А.Г. Управление продажами / А. Г. Голова. – Москва : Дашков и К, 2010. – 280 с.
15. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. – 11 – е изд. перераб и доп. – Москва : Дашков и К, 2012. – 692 с.
16. Маркетинг: учебно-методическое пособие /сост. И. В. Ильичева. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 232 с.
17. Сысоева, С. В. Стандарт розничного магазина. Разработка инструкций и регламентов / С. В. Сысоева. – Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 144 с.
18. Журналы: «Маркетинг в России и за рубежом», «Новости торговли», «Российская торговля», «Секрет фирмы», «Торговое оборудование», «Управление каналами дистрибуции», «Управление магазином» и т.д.

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

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

Российские электронные научные журналы и базы данных

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

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

Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru

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

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

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

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

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

Электронный каталог библиотеки ИТиСУ СФУ: <http://elcat.kgti.ru:82/>

Зарубежные электронные научные журналы и базы данных online

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

Biological & Agricultural Index

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Локальные базы данных

Электронный каталог НБ СФУ;

Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;

Электронный каталог Центральной научной библиотеки КНЦ СО РАН;

- www.aup.ru – Менеджмент и маркетинг в бизнесе
- www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ
- www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты
- <http://www.cfin.ru/> - Корпоративный менеджмент
- <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»

- www.consultant.ru - «Консультант Плюс»
- www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру
- www.garant.ru - Система Гарант
- www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
- www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
- http://www.retail.ru/ - Все о розничной торговле
- www.russianmarket.ru – Маркетинговые исследования и аналитические материалы
- www.sostav.ru – Реклама, маркетинг, PR

9 Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Для практики по направлению 43.03.01 Сервис вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, имеются лицензионные справочники и базы данных. В открытом доступе для студентов имеются следующее программное обеспечение: Гарант, Консультант +, 1С: Предприятие, Лицензионное ПО Microsoft.

Институт торговли и сферы услуг, на базе которого реализуется бакалаврская программа 43.03.01 Сервис направленность (профиль) 43.03.01.31 Сервис в торговле, располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение организационных собраний по прохождению практики, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы студентов, предусмотренные учебным планом, и соответствующие действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

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

Все помещения соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ, которые определяются ФГОС ВО и особыми образовательными потребностями обучающегося с нарушением опорно-двигательного аппарата.

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

Предприятия партнеры, представляющие места практики: ООО «Метро Кэш энд Керри», ООО «Леруа Мерлен Восток», ООО «Смарт» сеть гастрономов «Красный Яр», ООО «Командор-холдинг» сеть супермаркетов «Командор», ООО «Русь-27» гипермаркет «Командор» «Аллея», ООО «Ладно», ООО

«Виразж», ООО НПО «Энергия», ООО «Крастелекомсервис», ООО «Сибирская инвестиционная группа», ООО «Лавка Полезные продукты» и др.

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

В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам обучающихся инвалидов и обучающихся с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, Университетом обеспечивается возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров; наличие специальных кресел и других приспособлений).

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 43.03.01 Сервис.

Разработчики

д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

Ю. Ю. Сулова



д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

Е. В. Щербенко



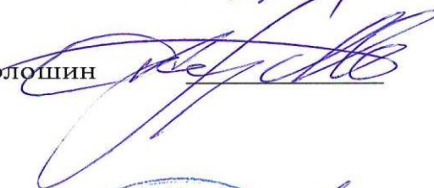
д-р экон. наук, профессор кафедры
Торгового дела и маркетинга

В. В. Куимов



канд. экон. наук, доцент кафедры
Торгового дела и маркетинга

А. В. Волошин



Представитель работодателя
генеральный директор АО ВК
«Красноярская ярмарка»

А. А. Москалева

(дата, подпись, заверяется печатью организации)

07 сентября 2021 года



Программа принята на заседании кафедры Торгового дела и маркетинга 07 сентября 2021 года, протокол № 2.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Заведующему кафедрой
торгового дела и маркетинга
Ю.Ю. Сусловой

студента гр. _____

_____ формы обучения
(очной, заочной)

_____ (шифр, направление подготовки)

_____ (фамилия, имя, отчество полностью)

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу направить меня для прохождения производственной практики,
в установленные сроки с « ____ » _____ 20 ____ г. по « ____ » _____ 20 ____

_____ (полное наименование предприятия)

_____,
находящегося по адресу:

_____ (указать фактический адрес предприятия, индекс)

Руководителем практики от предприятия назначен

_____ (должность, фамилия, имя, отчество)

_____ (контактный телефон)

« ____ » _____ 20 ____ г.

_____ (подпись студента)

Согласовано

Руководитель практики от института

_____ (должность)

_____ (подпись руководителя практики от института)

_____ (и. о. ф.)

« ____ » _____ 20 ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

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

« _____ » _____ 20__ г.

(наименование организации)

НАПРАВЛЕНИЕ

Согласно договору № _____ от « _____ » _____ 20__ г. к Вам для прохождения производственной практики, направляются обучающиеся _____ курса, направления подготовки _____

(Ф.И.О полностью)

Руководитель практики от Университета

(Ф.И.О полностью)

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

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

Заведующий кафедрой _____ / _____ /
(Ф.И.О)

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

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
Преддипломная практика

Предприятие

Адрес

Руководитель от университета

подпись, дата инициалы, фамилия

Руководитель от предприятия

подпись, дата инициалы, фамилия

Студент

номер группы, зачетной книжки подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 20 ____

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования

«Сибирский федеральный университет»

660041, Россия, Красноярск, проспект Свободный, 79

телефон (391) 244-82-13, факс (391) 244-86-25

<http://www.sfu-kras.ru> e-mail: office@sfu-kras.ru

ОТЗЫВ РАБОТОДАТЕЛЯ

(заполняется работодателем после прохождения практики)

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

Выводы о практической деятельности студента

Руководитель практики
от предприятия

М.П.

(ФИО)

(подпись)

**Обязательство о неразглашении
конфиденциальной информации**

« _____ »
наименование организации

Я, студент группы _____ Института торговли и сферы услуг
Сибирского федерального университета

фамилия, имя, отчество

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

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

2. Выполнять требования локальных нормативных актов ОРГАНИЗАЦИИ;

3. Использовать информацию ОРГАНИЗАЦИИ, ставшую известной мне в период
прохождения практики, только в целях успешного освоения программы практики и
выполнения индивидуальных заданий.

4. Не разглашать ставшую мне известной конфиденциальную информацию ОРГАНИЗАЦИИ
в период прохождения практики и в течение пяти лет после ее окончания.

5. В случае попытки третьих лиц получить от меня конфиденциальную и другую
служебную информацию сообщать руководителю практики и работнику ОРГАНИЗАЦИИ,
курирующему прохождение практики.

Я ознакомлен (а) с локальными нормативными актами ОРГАНИЗАЦИИ:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

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

_____/_____
подпись фамилия, имя отчество

Дата