

**Приложение 5.4.1.2  
к ОПОП по СПССЗ специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Областной многопрофильный техникум»**

**Рабочая программа  
учебной практики**

**УП.02 по ПМ.02 Организация и проведение экономической маркетинговой  
деятельности**

**по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Вознесенское  
2019г.**

**РАССМОТРЕНО**

на заседании методической комиссии  
преподавателей спецдисциплин  
и мастеров п/о

Протокол № 1

от « 30 » августа 2019г.

Председатель Каша /Е.Г.Кошечкина/

Разработчик:

Аладкина Юлия Евгеньевна – преподаватель специальных дисциплин ГБПОУ  
Областной многопрофильный техникум, первая квалификационная категория

Организация – разработчик: Государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение «Областной многопрофильный техникум»

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального  
государственного образовательного стандарта по специальности среднего  
профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>№</b>	<b>НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛОВ</b>	<b>СТР.</b>
1	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	4
2	РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ	6
3	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	8
4	УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	11
5	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ	13

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

## 1.1. Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы (далее - ОПОП).

Программа учебной практики является частью ОПОП в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

Учебная практика является частью учебного процесса и направлена на формирование у студентов практических профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности

## 1.2. Цели и задачи учебной и производственной практики.

**Цели учебной практики:** формирование у студентов первичных практических умений и опыта деятельности в рамках профессиональных модулей ОПОП СПО.

## 1.3. Требования к результатам учебной практики.

В результате прохождения учебной практики по ВПД студент должен:

### **Получить практический опыт:**

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации.

### **уметь:**

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;

- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров.

**знать:**

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.

**1.4 Количество недель (часов) на освоение программы учебной практики в рамках ПМ. 02:**

Учебная практика – 1 неделя – 36 часов

**1.5. Место и время проведения учебной практики**

Учебная практика реализуется студентами индивидуально. По освоении программы практики студент представляет отчет, по которому проводится собеседование. Студент, имеющий стаж работы по профилю специальности или родственной ей профессии, а также соответствующую профессию, освобождается от прохождения практики.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ

Результатом учебной практики является **освоение профессиональных и общих компетенций (ОК):**

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и

личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 2.1. Объем учебной практики и виды работ

<b>Виды работ</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Учебная практика</b>	<b>36 часов</b>
Тема 1. Изучение финансового плана предприятия	6
Тема 2. Характеристика налогообложения предприятия	6
Тема 3. Ознакомление с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.	6
Тема 4. Ознакомление с потребностями, видами спроса организации.	6
Тема 5. Ознакомление с коммуникациями торговой организации	6
Тема 6. Ознакомление с основными направлениями маркетинговых исследований торговой организации	6



### 3.2.Содержание программы практики.

<b>УП.02 Учебная практика</b>		<b>72</b>
<b>Тема 1. Изучение финансового плана предприятия</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>
	Изучение финансового плана предприятия: доходы и расходы. Изучение характеристики собственных источников предприятия.	<b>6</b>
<b>Тема 2. Характеристика налогообложения предприятия</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>
	Характеристика налогообложения предприятия: общий режим налогообложения («спец.режим: УСН, НВД»). Изучение порядка заполнения счет-фактуры, Книги покупок, Книги продаж. Характеристика налоговой отчетности по НДС: карточки учета доходов физического лица и 2-НДФЛ. Изучение порядка начисления и оплаты обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды.	<b>6</b>
<b>Тема 3. Ознакомление с финансово- хозяйственной деятельностью предприятия.</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>
	Изучение методики расчета основных технико-экономических показателей торгового предприятия. Ознакомление с ценообразованием на товары и услуги торгового предприятия, расчет заработной платы работников торгового предприятия. Изучение осуществления денежных расчетов с покупателями, ознакомление с финансовыми документами и отчетностью торгового предприятия.	<b>6</b>
<b>Тема 4. Ознакомление с потребностями, видами спроса организации.</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>
	Ознакомление с потребностями, видами спроса организации. Ознакомление с формированием спроса на товары в торговой организации.	<b>6</b>
<b>Тема 5. Ознакомление с коммуникациям и торговой организации</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>
	Ознакомление с коммуникациями торговой организации (реклама, связи с общественностью, личные контакты и продажи, комплексные формы).	<b>6</b>
<b>Тема 6.</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>

<p><b>Ознакомление с основными направлениями маркетинговых исследований торговой организации</b></p>	<p>Ознакомление с основными направлениями маркетинговых исследований торговой организации (сбытовики, рыночное тестирование, испытание продукта, конкурентные цены, сегментация, отношение к марке и др.) Ознакомление с товародвижением и сбытовой политикой торговой организации.</p>	<p>6</p>
<p><b>ИТОГО:</b></p>		<p><b>36</b></p>

## **4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

### **4.1. Требования к материально-техническому обеспечению:**

Реализация учебной практики в рамках профессионального модуля предполагает наличие базы учебной практики, учебных кабинетов: «Финансы, налоги и налогообложение», «Маркетинг», лаборатории «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Оборудование учебных кабинетов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (комплект схем, таблиц).

Технические средства обучения:

- компьютеры;
- лицензионная компьютерная программа 1С: Предприятие 8;
- проектор;
- экран;
- многофункциональное устройство.

Учебная практика реализуется студентами индивидуально. По освоении программы практики студент представляет отчет, по которому проводится собеседование. Студент, имеющий стаж работы по профилю специальности или родственной ей профессии, а также соответствующую профессию, освобождается от прохождения практики.

### **4.2 Информационное обеспечение обучения**

Перечень учебных изданий, Интернет ресурсов, дополнительной литературы.

#### **Основные источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации ч. 1 гл. 4
2. Мурахтанова Н.М. Маркетинг : учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования/ Н.М.Мурахтанова.- М. : Издательский центр «Академия», 2018
3. Налоговый кодекс Российской Федерации
4. Скворцов О.В. Налоги и налогообложение: учебник для студ. Учреждений сред.проф.образования/О.В.Скворцов.-11-е «Академия», 2017.
5. Чечевицына, Л.Н., Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына. Изд. 3-е, доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2017.
6. Чуева Л.Н., Чуев, И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2018.

#### **Дополнительные источники:**

1. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров / М.В. Акулич. - М.: ИТК Дашков и К, 2017.
2. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. М.: ИНФРА – М, 2019.
3. Брассингтон Ф., Петтитт С. Основы маркетинга / Ф. Брассингтон, С. Петтитт. – М.: Бизнес Букс, 2017.

### **Интернет ресурсы:**

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.snezhana.ru/>
2. Аудит. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/>
3. Законодательство.[Электронныйресурс] – Режимдоступа:<http://www.zakonrf.info/>
4. Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://www.r51.nalog.ru/>
5. Гарант. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
6. Консультантплюс.[Электронныйресурс]– Режимдоступа:<http://www.consultant.ru/>
7. Референт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.referent.ru/>
8. Кодексы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kodeks.ru/>
9. Налогообложение. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.palata->
- 10.Бухгалтерия.[Электронныйресурс]– Режимдоступа:<http://www.buhgalteria.ru/>
- 11.Налог. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nalog.consultant.ru/>
- 12.Маркетолог. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.marketolog.ru/>
- 13.Маркетинг.[Электронныйресурс]– Режимдоступа:<http://marketingmix.com.ua/>
- 14.Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www . minfin . ru](http://www.minfin.ru)
- 15.Проблемы маркетинга и рекламы. [Электронный ресурс] – Режим доступа:[www . sostav . ru](http://www.sostav.ru)
- 16.Электронный журнал по маркетингу. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www .4 p . ru](http://www.4p.ru)

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 5.1 Форма отчетности

Аттестация учебной практики проводится в форме собеседования.

К собеседованию допускаются студенты, выполнившие требования программы учебной практики и предоставившие отчет по практике.

### 5.2 Оценка сформированности общих и профессиональных компетенций

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- использование бухгалтерской отчетности для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности;</li> <li>- анализ расчетов, их обоснование;</li> <li>- участие в инвентаризации на предприятии;</li> <li>- осуществление учета товаров</li> </ul>	Экспертная оценка отчетов по результатам учебной практики студентов Квалификационный экзамен
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация умений соблюдения требований к оформлению и составлению необходимых документов;</li> <li>- демонстрация умений пользования автоматизированных систем с применением их в профессиональной деятельности</li> </ul>	
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация знаний и умений применять экономические методы в расчетах;</li> <li>- расчет и анализ микроэкономических показателей;</li> <li>- анализ рынков ресурсов</li> </ul>	
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели	<ul style="list-style-type: none"> <li>- идентификация основных экономических показателей</li> </ul>	

работы организации, цены, заработную плату	предприятия; - демонстрация навыков расчета и анализа цены товара, заработной платы работников
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	- проведение маркетинговых исследований по выявлению потребностей и определению видов спроса и типов маркетинга; - участие в рекламной кампании предприятия с целью формирования спроса и стимулирования сбыта
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	- анализ маркетинговых коммуникаций и демонстрация навыков их использования
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	- проведение маркетинговых исследований рынка; - анализ результатов и разработка маркетинговых решений
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	- проведение маркетинговых исследований на предмет конкурентоспособности фирмы, товаров; - участие в сбытовой деятельности организации
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	- демонстрация навыков применения методов и приемов АФХД; - демонстрация умений соблюдения требований к оформлению и составлению финансовых документов; - осуществление денежных расчетов с покупателями

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны проверять у обучающихся не только уровень сформированности профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их

умений

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК.1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none"><li>– Демонстрация интереса к будущей профессии;</li><li>– Активность и результативность участия в конкурсах предметных недель, профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах;</li><li>– Системность работы над всеми видами заданий (учебная, научно-творческая, кружковая, практическая работа)</li></ul>	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК.2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Рациональность распределения времени на всех этапах решения задач;</li><li>- Своевременность сдачи творческих заданий, отчетов по практическим работам, выполнения курсовой работы</li><li>- Качество выполненных работ и заданий</li></ul>	
ОК.3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<ul style="list-style-type: none"><li>-определение и выбор способа разрешения проблемы в соответствии с заданными критериями;</li><li>-проведение анализа ситуации по заданным критериям и определение рисков;</li><li>-оценивание последствий принятых решений</li></ul>	
ОК.4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач,	<ul style="list-style-type: none"><li>-Активность использования различных источников информации для решения профессиональных задач;</li><li>- Эффективность использования в учебной деятельности и в ходе практики информационных и коммуникационных ресурсов</li></ul>	

<p>профессионального и личностного развития.</p>		
<p>ОК.5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p>-корректное использование информационных источников для анализа, оценки и извлечения информационных данных, необходимых для решения профессиональных задач;          -владение приемами работы с компьютером, электронной почтой, Интернетом, активное применение информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.;</p> <p>- создание продукта деятельности в виде электронной презентации, реферата, сообщения, кроссворда</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p>ОК.6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>– эффективное взаимодействие и общение с коллегами и руководством;          – положительные отзывы с производственной практики</p>	
<p>ОК.7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>-владение механизмом целеполагания, планирования, организации, анализа, рефлексии, самооценки успешности собственной деятельности и коррекции результатов в области образовательной деятельности;</p>	
<p>ОК.08 Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции</p>	<p>- -планирование способов (форм и методов) профилактики травматизма, обеспечения охраны жизни и здоровья в процессе подготовки учебной и внеучебной деятельности</p>	



физического развития и телосложения.		Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК. 09 Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	– -самостоятельное изучение иностранного языка, владение иностранным языком как средством делового общения	
ОК.10 Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	– нахождение, отбор и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач. – -логическое, аргументированное изложение информации клиенту в устной и письменной форме	
ОК.11 Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	-обеспечение безопасности жизнедеятельности, соблюдение норм охраны труда, планирование способов (форм и методов) профилактики травматизма. -участие в организации и проведении мероприятий по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций -контроль за соблюдением безопасности жизнедеятельности населения	
ОК.12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	-обоснование личной ответственности за соблюдение санитарных норм и правил. -выполнение работ с соблюдением требований действующего законодательства, стандартов, технических условий при продаже товаров	