

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»

Кафедра «Сервис и торговое дело»

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор

_____ И.В. Макурин

« ____ » _____ 20__ г.

ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

«Производственная практика»

образовательной программы подготовки бакалавров
по направлению 38.03.06 «Торговое дело»,

Форма обучения

заочная

Технология обучения

традиционная

Комсомольск-на-Амуре 2017

Автор программы практики
доцент кафедры «Сервис и торговое
дело», к.э.н., доцент

_____ Ю.Г. Ларченко
« ____ » _____ 20__ г.

СОГЛАСОВАНО

Директор библиотеки

_____ И.А. Романовская
« ____ » _____ 20__ г.

Заведующий кафедрой
«Сервис и торговое дело»

_____ О.А. Булавенко
« ____ » _____ 20__ г.

Декан факультета «Экономика
и менеджмент»

_____ Е.А. Вахрушева
« ____ » _____ 20__ г.

Начальник УМУ

_____ Е.Е. Поздеева
« ____ » _____ 20__ г.

Актуализация программы практики

Заведующий кафедрой «Сервис
и торговое дело»

« ____ » _____ 20__ г.

Заведующий кафедрой «Сервис
и торговое дело»

« ____ » _____ 20__ г.

Заведующий кафедрой «Сервис
и торговое дело»

« ____ » _____ 20__ г.

1 Аннотация практики

Тип практики	Б2.П.1 Производственная практика
Вид практики	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
Цель практики	Формирование, закрепление, развитие практических навыков и профессиональных компетенций в ходе выполнения отдельных видов самостоятельных работ, составляющих основу будущей профессиональной деятельности и связанных с организацией и управлением торгово-технологическим процессом, формированием торгового ассортимента, удовлетворением спроса и обеспечением качества товаров
Задачи практики	В процессе прохождения производственной практики студент должен: - показать способность оценить санитарное состояние различных объектов торговли; - показать способность к организации торгово-технологического процесса с учётом соблюдения действующего законодательства и соответствующих нормативно-технических документов; - показать способность к планированию коммерческой деятельности предприятия; - способность к анализу основных финансово-экономических результатов деятельности предприятия; - показать способность идентифицировать товары с целью установления и предупреждения их фальсификации.
Способ проведения практики	стационарная
Формы проведения практики	непрерывно

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

«Производственная практика» нацелена на формирование знаний, умений и навыков, указанных в таблице 1.

Таблица 1 – Знания, умения, навыки

Наименование и шифр компетенции, в формировании которой принимает участие практика	Перечень формируемых умений, навыков, предусмотренных образовательной программой		
	Перечень знаний (с указанием шифра)	Перечень умений (с указанием шифра)	Перечень навыков (с указанием шифра)
ПК-1-4: Способность использовать практические знания, умения и навыки при осуществлении контроля качества, приёмке и учёте товаров по количеству и качеству предоставляемых услуг, товаров и работ	Знать показатели и свойства ассортимента, методы оценки и контроля качества товаров, основные нормативные документы в области обеспечения, контроля и повышения качества потребительских товаров и соблюдения стандартов предприятия розничной торговли З1 (ПК-1-4)	Уметь рассчитывать показатели ассортимента, расшифровывать коммерческую информацию, проводить оценку качества потребительских товаров по выделенным показателям, проводить оценку санитарного состояния предприятия розничной торговли У1 (ПК-1-4)	Владеть навыками составления рабочих документов по приёмке товаров по количеству и по качеству Н1 (ПК-1-4)
ПК-2-6: Способность организовать коммерческую деятельность по направлениям деятельности путём управления торговле-технологическим процессом и ресурсным обеспечением	Знать особенности проектирования розничного торгового предприятия З1 (ПК-2-6)	Уметь составить планировочное решение торгового зала магазина, определить состав и площадь неторговых помещений, рассчитать рабочий товарный запас У1 (ПК-2-6)	Владеть навыками анализа эффективности использования ресурсов и торговой площади предприятия Н1 (ПК-2-6)
ПК-3-5: Готовность прогнозировать и реализовывать закупочно-сбытовую деятельность на рынке предоставляемых услуг	Знать методы планирования объёмов закупок и продаж, исходя из выбранной маркетинговой стратегии предприятия З1 (ПК-3-5)	Уметь составить план продаж с учётом информации об оптимальном размере заказа товаров, рассчитать логистические издержки У1 (ПК-3-5)	Владеть навыками корректировки годовых планов закупки и реализации товаров, исходя из текущей рыночной ситуации Н1 (ПК-3-5)
ПК-4-4: Способность и умение предвидеть результат фальсификации и подделки товаров, определять качество исследуемых товарных групп с выделением признаков некачественной продукции	Знать основные нормативные документы в области стандартизации и сертификации товаров З1 (ПК-4-4)	Уметь установить фальсифицированный товар У1 (ПК-4-4)	Владеть навыками разработки мероприятий по обеспечению (повышению) качества товаров Н1 (ПК-4-4)

3 Место практики в структуре образовательной программы

Практика «Производственная практика» проводится на 4 курсе в 7 семестре. Практика входит в состав блока 2 «Практики» и относится к вариативной части. Для освоения практики необходимы компетенции, сформированные при изучении дисциплин:

Компетенция	Наименование компетенции	Дисциплина (элемент) учебного плана					
		Семестр 2	Семестр 3	Семестр 4	Семестр 5	Семестр 6	Семестр 7
ПК-1	Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству		Теоретические основы товаро-ведения	Товаро-ведение товаров однородных групп. Торговля недвижимостью			
ПК-2	Способность осуществлять управление торговле-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Основы микробиологии и сангигиены	Менеджмент	Экономика организаций Биржевое дело Налоги и налогообложение	Логистика	Логистика Организация коммерции по сферам применения Организация, технология и проектирование предприятий	Организация коммерции по сферам применения Транспортное обеспечение коммерческой деятельности Организация, технология и проектирование предпри-

							ятий Экономический анализ в торговле
ПК-3	Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка		Программные продукты в экономике	Маркетинг	Организация продаж	Поведение потребителя Исследование рынка Коммерческое ценообразование Теория и практика управления торговой маркой Управление электронным магазином	
ПК-4	Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации		Теоретические основы товароведения	Товароведение товаров однородных групп			

Знания, умения и практические навыки, полученные в ходе практики, необходимы для успешной подготовки к государственной итоговой аттестации.

4 Объем практики в зачетных единицах и ее продолжительность

Общая трудоемкость практики составляет 6 зачетных единиц.

Продолжительность практики 4 недели (216 академических часов) в соответствии с утвержденным календарным учебным графиком.

«Производственная практика» проводится непрерывно.

Распределение объема практики по разделам (этапам) представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Объем практики по разделам (этапам)

№	Разделы (этапы) практики	Продолжительность	
		Заочная форма обучения	
		Кол-во в часах	
1	Подготовительный этап	2	
2	Основной этап	190	
3	Завершающий этап	24	
Итого		216	

5 Содержание практики

Таблица 3 – Структура и содержание практики по разделам (этапам)

Наименование разделов	Содержание раздела (этапа) практики	Форма проведения или контроля	Трудоемкость (в часах)
Раздел 1 Подготовительный этап			
	Инструктаж по технике безопасности и пожарной безопасности	Лекция	2
Текущий контроль		Запись в журнале инструктажа	
	Прибытие на рабочее место	Запись в дневнике	
Раздел 2 Основной этап			
Тема 1 «Управление ассортиментом, качеством, сохранностью товаров и услуг»	Задание 1. Анализ соблюдения требований СП 2.3.6.1066-01	Конспект	16
Тема 2 «Организация коммерческой деятельности предприятия»	Задание 2. Сбор, обработка, систематизация нормативной документации о деятельности предприятия – объекта прохождения практики	Конспект, учредительные документы	4
	Задание 3. Изучение организационной структуры предприятия и взаимосвязи подразделений	Конспект, штатное расписание, должностные инструкции	8
	Задание 4. Анализ планировочного решения торгового зала	Конспект, схема технологической планировки торгового зала	40
	Задание 5. Анализ эффективности использования установочной и демонстрационной площади	Конспект, расчёт коэффициентов установочной и демонстрационной площади	16
	Задание 6. Анализ обеспеченности товарными запасами	Конспект, расчёт норматива товарного запаса	20

Наименование разделов	Содержание раздела (этапа) практики	Форма проведения или контроля	Трудоемкость (в часах)
Тема 3 «Организация закупочно-сбытовой и маркетинговой деятельности предприятия»	Задание 7. Изучение процесса планирования общего объёма продаж	Конспект, план продаж	24
	Задание 8. Изучение процесса планирования общего объёма закупок	Конспект, план закупок	24
	Задание 9. Изучение маркетинговой стратегии предприятия	Конспект, маркетинговый отчёт	24
Тема 4 «Идентификация товаров»	Задание 10. Анализ соблюдения требований ГОСТ Р 51074-2003	Конспект	16
	Получение заполненного дневника практики и отзыва от руководителя практики от профильной организации	Дневник по практике	
Раздел 3 Завершающий этап			
	Анализ собранных материалов, составление и оформление отчета по практике	Отчет по практике	20
Текущий контроль по разделу 3	Защита отчета по практике	Собеседование	4
Промежуточная аттестация по практике		Дифференцированный зачет	

6 Формы отчетности по практике

Формами отчётности по практике являются:

1. Дневник по практике, который содержит:

- ФИО студента, группа, факультет;
- номер и дата выхода приказа на практику;
- сроки прохождения практики;
- ФИО руководителей практики от университета и профильной организации, их должности;
- цель и задание на практику;
- рабочий график проведения практики;
- путёвка на практику;
- график прохождения практики;
- отзыв о работе студента.

2. Отчет обучающегося по практике.

В отчет по практике включаются:

- титульный лист;
- содержание;
- индивидуальное задание;

- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения (при необходимости).

7 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по практике

Таблица 4 – Паспорт фонда оценочных средств

Код контролируемой компетенции (или ее части)	Контролируемое задание на практику	Наименование оценочного средства	Показатели сформированности компетенции
31(ПК-1-4)	Задание 1	Вопросы по теме 1. Заключение о соблюдении санитарных требований к организации торговли	Представляет общую характеристику СП 2.3.6.1066-01
У1(ПК-1-4)			Демонстрирует практическое использование нормативных документов в области организации торговли
Н1(ПК-1-4)			Формулирует выводы и рекомендации по результатам анализа
31 (ПК-2-6)	Задания 2 - 6	Вопросы по теме 2. Схема целей, задач и функций предприятий по основному виду деятельности Схема организационной структуры. Схема технологической планировки. Заключение об эффективности использования торговой площади. Аналитическая записка об обеспеченности товарными запасами.	Представляет общую характеристику ГОСТ Р 51773-2009 «Розничная торговля. Классификация предприятий»
У1 (ПК-2-6)			Демонстрирует практическое использование нормативных документов в области организации торговли
Н1 (ПК-2-6)			Формулирует выводы и рекомендации по результатам анализа
31 (ПК-3-5)	Задания 7 - 9	Вопросы по теме 3. Отчёт об организации процесса планирования продаж. Отчёт об организации процесса планирования закупок. Схема товарного портфеля предприятия	Представляет этапы планирования общего объема продаж и закупок товаров
У1 (ПК-3-5)			Демонстрирует практическое использование методов планирования общего объема продаж и закупок товаров
Н1 (ПК-3-5)			Формулирует выводы и рекомендации по результатам анализа
31 (ПК-4-4)	Задание 10	Вопросы по теме 4. Заключение о соблю-	Демонстрирует знание ГОСТ Р 51074-2003 «Продукты пи-

Код контролируемой компетенции (или ее части)	Контролируемое задание на практику	Наименование оценочного средства	Показатели сформированности компетенции
		дении требований ГОСТ Р 51074-2003	щевые. Информация для потребителя»
У1 (ПК-4-4)			Демонстрирует практическое использование нормативных документов в области организации торговли
Н1 (ПК-4-4)			Формулирует выводы и рекомендации по результатам анализа

Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета. Итоговая оценка определяется с учетом следующих составляющих:

1. Содержания отзыва о работе студента от руководителя профильной организации и от университета с учетом результатов текущего контроля.
2. Результатов промежуточного контроля.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, представлены в виде технологической карты практики (таблица 5).

Таблица 5 – Технологическая карта оценки результатов практики

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания	Критерии оценивания
6 семестр				
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета				
ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ				
1	Составление заключения о соблюдении санитарных требований к организации торговли	1-2 день практики	15 баллов	0 баллов – заключение не составлено. 5 баллов – заключение представлено с ошибками и в сжатой форме. 10 баллов – заключение составлено с неточностями. 15 баллов – заключение полное и без ошибок.
Итого (максимально возможная сумма баллов)			15 баллов	
2	Составление схемы целей, задач и функций предприятий по основному виду деятельности	2-3 день практики	10 баллов	0 баллов – схема не составлена. 3 балла – неполная схема. 5 баллов – полная схема, но допущены ошибки. 8 баллов – схема полная, но допущены неточности. 10 баллов – схема полная без ошибок.
3	Составление схемы организационной структуры предприятия с характеристикой функций работников		10 баллов	
4	Составление схемы технологической планировки торгового зала	4-7 день практики	20 баллов	0 баллов – схема не составлена. 5 баллов – неполная схема. 10 баллов – полная схема, но допущены ошибки. 15 баллов – схема полная, но допущены неточности. 20 баллов – схема полная без ошибок.
5	Составление заключения об эффективности использования площади торгового зала	7-9 день практики	15 баллов	0 баллов – заключение не составлено. 5 баллов – заключение представлено с ошибками и в сжатой форме. 10 баллов – заключение составлено с неточностями. 15 баллов – заключение полное и без ошибок.
6	Подготовка аналитической записки об обеспеченности товарными запасами	10-11 день практики	15 баллов	0 баллов – аналитическая записка не составлена. 5 баллов – в аналитической записке представлен неполный перечень показателей. 10 баллов – в аналитической записке представлен полный пере-

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания	Критерии оценивания
				чень показатель без указания их взаимосвязи. 15 баллов – в аналитической записке представлен полный перечень показатель с указанием их взаимосвязи.
Итого (максимально возможная сумма баллов)			70	
7	Подготовка отчёта об организации процесса планирования продаж	11-13 день практики	15 баллов	0 баллов – отчёт не составлен. 5 баллов – отчёт составлен с ошибками и в сжатой форме. 1 0 баллов – отчёт составлен с неточностями. 15 баллов – отчёт полный и составлен без ошибок.
8	Подготовка отчёта об организации процесса планирования закупок	13-15 день практики	15 баллов	0 баллов – отчёт не составлен. 5 баллов – отчёт составлен с ошибками и в сжатой форме. 10 баллов – отчёт составлен с неточностями. 15 баллов – отчёт полный и составлен без ошибок.
9	Составление схемы товарного портфеля предприятия на основе инструментов стратегического анализа	15-17 день практики	20 баллов	0 баллов – схема не составлена. 5 баллов – неполная схема. 10 баллов – полная схема, но допущены ошибки. 15 баллов – схема полная, но допущены неточности. 20 баллов – схема полная без ошибок.
Итого (максимально возможная сумма баллов)			50	
10	Заключение о соблюдении требований ГОСТ Р 51074-2003	17-18 день практики	15 баллов	0 баллов – заключение не составлено. 5 баллов – заключение представлено с ошибками и в сжатой форме. 10 баллов – заключение составлено с неточностями. 15 баллов – заключение полное и без ошибок.
Итого (максимально возможная сумма баллов)			15 баллов	-
Критерии оценки результатов текущего контроля:				
0 – 64 % от максимально возможной суммы баллов – «неудовлетворительно»;				
65 – 74 % от максимально возможной суммы баллов – «удовлетворительно»;				
75 – 84 % от максимально возможной суммы баллов – «хорошо»;				
85 – 100 % от максимально возможной суммы баллов – «отлично».				

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания	Критерии оценивания			
ОТЗЫВ О РАБОТЕ СТУДЕНТА РУКОВОДИТЕЛЯ ОТ ПРОФИЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ заполняется в дневнике практики по форме: ОТЗЫВ О РАБОТЕ СТУДЕНТА руководителя практики от профильной организации							
№	Показатели прохождения практики			Количественный по- казатель			
	...						
				Оценка			
				5	4	3	2
	Качество выполнения заданий						
	Уровень подготовки обучающегося						
	Перечень компетенций, осваиваемых на практике			Оценка уровня сформированности компетенции			
	Кодовое обозначение компетенции	Название компетенции	Контрольные задания	5	4	3	2
	ПК-1-4	Способность использовать практические знания, умения и навыки при осуществлении контроля качества, приёмке и учёте товаров по количеству и качеству предоставляемых услуг, товаров и работ	Задание 1				
	ПК-2-6	Способность организовать коммерческую деятельность по направлениям деятельности путём управления торгово-технологическим процессом и ресурсным обеспечением	Задания 2-6				
	ПК-3-5	Готовность прогнозировать и реализовывать закупочно-сбытовую деятельность на рынке предоставляемых услуг	Задания 7-9				
	ПК-4-4	Способность и умение предвидеть результат фальсификации и подделки товаров, определять качество исследуемых товарных групп с выделением признаков некачественной продукции	Задание 10				
	Итоговая оценка руководителя практики от профильной организации						

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1	Качество выполнения заданий	Предпоследний день практики (19 день)	5 баллов	<p>2 балла - студент допустил ошибки в выборе методов и последовательности решения задания.</p> <p>3 балла – студент обнаружил умение правильно выбрать метод решения задания, но допустил ошибки на этапе его реализации.</p> <p>4 балла – студент обнаружил умение правильно выбрать метод и последовательность решения задания, но допустил неточности на этапе реализации.</p> <p>5 баллов – студент обнаружил умение правильно и эффективно решать задания.</p>
2	Уровень подготовки обучающегося		5 баллов	<p>2 балла – студент обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении заданий по практике.</p> <p>3 балла – студент показал знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справился с выполнением заданий по практике, знаком с основной литературой.</p> <p>4 балла – студент показал полное знание учебного материала, успешно выполнил задания по практике, усвоил основную литературу.</p> <p>5 баллов – студент показал всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять задания по практике, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой.</p>
3	Уровень сформированности компетенций		5 баллов	См. <i>Критерии оценки заданий текущего контроля</i>

ОТЗЫВ О РАБОТЕ СТУДЕНТА РУКОВОДИТЕЛЯ ОТ УНИВЕРСИТЕТА

заполняется в дневнике практики по форме:

ОТЗЫВ О РАБОТЕ СТУДЕНТА

руководителя практики от университета

№	Показатели прохождения практики			Количественный показатель			
	Перечень компетенций, осваиваемых на практике			Оценка уровня сформированности компетенции			
	Кодовое обозначение компетенции	Название компетенции	Контрольные задания	5	4	3	2
	ПК-1-4	Способность использовать практические знания, умения и навыки при осуществлении контроля качества, приёмке и учёте товаров по количеству и качеству предоставляемых услуг, товаров и работ	Задание 1				
	ПК-2-6	Способность организовать коммерческую деятельность по направлениям деятельности путём управления торгово-технологическим процессом и ресурсным обеспечением	Задания 2-6				
	ПК-3-5	Готовность прогнозировать и реализовывать закупочно-сбытовую деятельность на рынке предоставляемых услуг	Задания 7-9				
	ПК-4-4	Способность и умение предвидеть результат фальсификации и подделки товаров, определять качество исследуемых товарных групп с выделением признаков некачественной продукции	Задание 10				
Итоговая оценка руководителя практики от университета							

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1	Уровень сформированности компетенций	Предпоследний день практики (19 день)	5 баллов	См. <i>Критерии оценки заданий текущего контроля</i>

ОБЩАЯ ОЦЕНКА
уровня сформированности компетенций
заполняется в дневнике практики по форме:

Контролируемая компетенция	Задание на практику	Оценка руководителя от профильной организации	Оценка руководителя от университета	Средняя оценка	Вывод об уровне сформированности компетенции на данном этапе*
ПК-1-4	1				
ПК-2-6	2-6				
ПК-3-5	7-9				
ПК-4-4	10				
Итоговая оценка					

- * 5 – умения и навыки сформированы в полном объёме
 4 – умения и навыки сформированы в достаточном объёме
 3 – умения и навыки сформированы частично
 2 – умения и навыки не сформированы

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания	Критерии оценивания
ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ				
Отчет по практике				
1	Качество подготовки отчёта по практике		5 баллов	2 балла – отчёт по практике логически не структурирован, выводы и результаты исследования не обоснованы. 3 балла – отчёт по практике логически структурирован, имеет целевую направленность, выводы и результаты исследования обоснованы, но допущены ошибки в их формулировке и оформлении, 4 балла – отчёт по практике логически структурирован, имеет целевую направленность, выводы и результаты исследования обоснованы, но допущены неточности в их формулировке. 5 баллов – отчёт по практике логически структурирован, имеет целевую направленность, выводы и результаты исследования обоснованы и грамотно оформлены, являются практически значимыми.

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания	Критерии оценивания
Собеседование (опрос)				
2	Вопрос по теме 1	Последний день практики (20 день)	5 баллов	0 баллов – ответ на вопрос не представлен. 2 балла – представлен поверхностный ответ на вопрос, допущены ошибки в ответе. 3 балла – представлен неполный ответ на вопрос, допущена ошибка в ответе. 4 балла – представлен полный ответ на вопрос на базе основной литературы, но допущены неточности в ответе. 5 баллов – представлен исчерпывающий ответ на вопрос с использованием дополнительной литературы.
	Вопрос по теме 2		5 баллов	
	Вопрос по теме 3		5 баллов	
	Вопрос по теме 4		5 баллов	
Итого (максимально возможная сумма баллов)			20 баллов	-
Критерии оценки результатов промежуточного контроля: <i>0 – 64 % от максимально возможной суммы баллов – «неудовлетворительно»;</i> <i>65 – 74 % от максимально возможной суммы баллов – «удовлетворительно»;</i> <i>75 – 84 % от максимально возможной суммы баллов – «хорошо»;</i> <i>85 – 100 % от максимально возможной суммы баллов – «отлично».</i>				
Итоговая оценка по практике определяется как сумма средневзвешенных оценок по всем оценочным средствам и отзывам о работе студента по формуле: 0,5*общая оценка уровня сформированности компетенций+ 0,1*оценка за качество выполнения заданий + 0,1*оценка за уровень подготовки обучающегося + 0,1*оценка за качество подготовки отчёта по практике + 0,2*оценка за результаты промежуточного контроля				
Общая оценка уровня сформированности компетенций				
Отзыв о работе студента руководителя от профильной организации			Качество выполнения заданий	
			Уровень подготовки обучающегося	
Оценочные средства для промежуточного контроля			Отчет по практике	
			Собеседование (опрос)	
Итоговая оценка				

Задания для промежуточного контроля

Собеседование (опрос)

Тема 1 «Управление ассортиментом, качеством, сохранностью товаров и услуг»

Вопрос 1. Назовите основные разделы СП 2.3.6.1066-01.

Вопрос 2. Назовите требования к приему и хранению пищевых продуктов.

Вопрос 3. Средняя температура хранения скоропортящихся товаров на предприятии составляет 7 °С. Оцените соответствие требованиям СП 2.3.6.1066-01.

Вопрос 4. Реализация продуктов из вскрытых потребительских упаковок осуществляется в течение одного рабочего дня. Оцените соответствие требованиям СП 2.3.6.1066-01.

Вопрос 5. Завоз хлеба и хлебобулочных изделий в круглосуточный магазин, встроенный в жилое здание, осуществляется ежедневно в 22.45, продолжительность разгрузки – 30 минут. Скорректируйте время завоза с учётом требований СП 2.3.6.1066-01.

Вопрос 6. Продажа продуктов из вскрытых потребительских упаковок осуществляется в течение рабочего дня с 8 утра до 21 часа. Скорректируйте время продажи продуктов из вскрытых потребительских упаковок с учётом требований СП 2.3.6.1066-01.

Тема 2 «Организация коммерческой деятельности предприятия»

Вопрос 1. Назовите группы торговых и неторговых помещений, их оптимальное соотношение.

Вопрос 2. Назовите способы расстановки оборудования в торговом зале.

Вопрос 3. В магазине самообслуживания планируется островная планировка оборудования в торговом зале. Оцените рациональность управленческого решения.

Вопрос 4. Наиболее удобной зоной выбора товаров является зона полок, расположенных на высоте 110-160 см над уровнем пола?

Вопрос 5. Установочная площадь – 90 м², торговая площадь – 300 м². Норматив использования установочной площади – 0,3. Сделайте вывод относительно эффективности использования торгового оборудования.

Вопрос 6. Площадь торгового зала – 300 м², кассовых машин - 2. Сделайте вывод относительно обеспеченности торгового зала кассовыми машинами.

Тема 3 «Организация закупочно-сбытовой и маркетинговой деятельности предприятия»

Вопрос 1. Назовите основные методы планирования общего объёма розничного товарооборота.

Вопрос 2. Как рассчитать оптимальный размер партии заказа?

Вопрос 3. По выделенному направлению деятельности предприятие занимает стратегическую позицию «Звёзды» в матрице BCG и выбирает стратегию увеличения доли рынка. Оцените оптимальность данного управленче-

ского решения.

Вопрос 4. Предприятие не планирует создание гарантийного товарного запаса. Сформулируйте риски розничного торгового предприятия.

Вопрос 5. Годовая потребность в товаре – 1800 ед. в год, частота поставок – 25 раз в квартал. Какое количество заказов товара предприятие планирует в данном периоде (году)?

Вопрос 6. В текущем году выручка предприятия – 105 млн. р., средний темп роста – 1,08. В следующем году прогнозная величина выручки по данным маркетингового анализа составит 120 млн. р. Сделайте вывод относительно вероятности достижения плановой целевой суммы выручки от реализации.

Тема 4 «Идентификация товаров»

Вопрос 1. На упаковке допускается не указывать массу нетто (объем или количество) товара. Оцените это утверждение в соответствии с ГОСТ Р 51074-2003.

Вопрос 2. Перед списком ингредиентов должен быть заголовок "Состав". Оцените это утверждение в соответствии с ГОСТ Р 51074-2003.

Вопрос 3. Изделия для ухода за полостью рта подлежат государственной регистрации в РФ? Ответ обоснуйте.

Вопрос 4. В составе сока обнаружено 10 % воды. Является ли этот товар фальсифицированным?

Вопрос 5. В магазине на упаковке сливочного масла указано «Вологодское масло». При вскрытии обнаружено отсутствие специфических признаков, характеризующих данный вид масла. Обоснуйте (опровергните) факт фальсификации.



Вопрос 6. Оцените правильность оформления ценника:

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для проведения практики

8.1 Основная литература

1 Григорян Е.С. Товароведение : учебное пособие / Е.С. Григорян. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 265 с.

2 Каменева, Н. Г. Маркетинговые исследования : учебное пособие / Н. Г. Каменева, В. А. Поляков. - 2-е изд., доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 368 с.

3 Маркетинг : учебное пособие / Под ред. проф. И.М. Синяевой. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 384 с.

4 Мудрецова-Висс, К.А. Микробиология, санитария и гигиена : учебник / К.А. Мудрецова-Висс, В.П. Дедюхина. – М. :Форум: ИНФРА-М, 2010. – 399 с.

5 Коммерческая логистика : учебное пособие / Под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 253 с.

6 Экономика предприятий торговли и общественного питания : учебное пособие / Под ред. Т. И. Николаевой, Н. Р. Егоровой. – М. : КноРус, 2016. – 400 с.

8.2 Дополнительная литература

1 Карпова, С.В. Логистика для бакалавров : учебник / Карпова С.В. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 323 с.

2 Липовка, Н.П. Основы проектирования розничных торговых предприятий (практикум по выполнению курсовой работы) : учеб. пособие / Н.П. Липовка. - Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВПО «КНАГТУ», 2015. – 56 с.

3 Маркетинг : учебное пособие / Под ред. проф. И.М. Синяевой. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 384 с.

4 Позняковский, В. М. Товароведение однородных групп непродовольственных товаров: парфюмерно-косметические товары - М. :НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 396 с.

5 Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1, 2, 3, 4 – М. : Проспект, 2017. – 430 с.

6 Федеральный закон: Выпуск 2(536). О защите прав потребителей. - М. : НИЦ Инфра-М, 2012. - 40 с.

7 СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов».

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для проведения практики

1 Электронно-библиотечная система ZNANIUM.COM - <http://www.znanium.com/>

2 Научная электронная библиотека Elibrary.ru - <http://elibrary.ru/>

3 ECONOMY.GOV.RU: официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации // Электронный ресурс [Режим доступа: свободный] <http://economy.gov.ru/>.

4 Минпромторг: официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации // Электронный ресурс [Режим доступа: свободный] <http://minpromtorg.gov.ru/>.

10 Методические указания обучающимся

10.1 Методические указания обучающимся по прохождению практики

Права и обязанности студентов

Во время прохождения практики студенты имеют право:

- получать информацию, не раскрывающую коммерческой тайны организации для выполнения программы и индивидуального задания практики;

- с разрешения руководителя организации и руководителей ее структурных подразделений пользоваться информационными ресурсами организации;

- получать компетентную консультацию специалистов организации по вопросам, предусмотренным заданием практики;

- принимать непосредственное участие в профессиональной деятельности организации - базы практики.

Перед прохождением практики студенты обязаны:

- ознакомиться с программой прохождения практики по направлению подготовки: 38.03.06 «Торговое дело» и внимательно изучить ее;

- выбрать место прохождения практики и написать заявление;

- оформить дневник практики;

- разработать календарный план прохождения этапов практики.

Во время прохождения практики студенты обязаны:

- выполнить программу практики;

- вести дневник практики о характере выполненной работы и достигнутых результатах;

- подчиняться действующим в организации правилам внутреннего распорядка дня;

- соблюдать требования трудовой дисциплины;

- изучить и строго соблюдать правила эксплуатации оборудования, техники безопасности, охраны труда и другие условия работы в организации.

По окончании практики студенты обязаны:

- оформить все отчетные документы.

Порядок ведения дневника

В соответствии с РИ 7.5-2 «Организация и проведение практик обучающихся» все студенты в обязательном порядке ведут дневники по практике. В дневнике отмечаются: сроки, отдел, участок работы, виды выполненных работ, фиксируется участие студента в различных мероприятиях.

Дневник прохождения производственной практики должен содержать:

- ежедневные записи о выполняемых действиях с указанием даты, фактического содержания и объема действия, названия места выполнения действия, количества дней или часов, использованных на выполнение действия, возможные замечания

- предложения студента-практиканта. После каждого рабочего дня надлежащим образом оформленный дневник представляется студентом-практикантом на подпись непосредственного руководителя практики по месту прохождения практики, который заверяет соответствующие записи своей подписью;

- по итогам практики в конце дневника ставится подпись непосредственного руководителя производственной практики, которая, как правило, заверяется печатью.

Составление отчета по практике

Отчет о производственной практике выполняется в печатном варианте в соответствии с требованиями РД 013-2016 «Текстовые студенческие работы. Правила оформления» и подшивается в папку (типа «скоросшиватель»). Отчет состоит из: введения, основной части, заключения, списка литературы и приложений.

Введение должно отражать актуальность производственной практики, ее цель и задачи (какие виды практической деятельности и какие навыки планирует приобрести студент) (1,5 - 2 страницы).

Основная часть включает в себя краткую характеристику организации, более подробное изложение видов деятельности, осуществляемых студентом в организации, анализ осуществляемой деятельности. По возможности, включаются в отчет и элементы научных исследований. Содержание основной части минимум 11 страниц.

В заключении приводятся общие выводы и предложения, а также краткое описание проделанной работы и даются практические рекомендации.(1,5 - 2 страницы).

Список литературы состоит из нормативно-правовых актов, учебников и учебных пособий, научных статей, использованных в ходе выполнения индивидуального задания.

Приложения помещают после списка литературы в порядке их отсылки или обращения к ним в тексте. В качестве приложений рекомендуется предоставлять копии документов, бланков договоров, организационно-распорядительных документов, аналитических таблиц, иных документов, иллюстрирующих содержание основной части.

По окончании практики в последний рабочий день студенты оформляют и представляют отчет по практике и все необходимые сопроводительные документы.

Отчет и характеристика рассматриваются руководителем производственной практики от кафедры. Отчет предварительно оценивается и допускается к защите после проверки его соответствия требованиям, предъявляемым данными методическими указаниями. Защита отчетов организуется в форме собеседования. По результатам защиты руководитель выставляет общую оценку, в которой отражается качество представленного отчета и уровень подготовки студента к практической деятельности; результаты оцениваются по пятибалльной системе. При неудовлетворительной оценке студент должен повторно пройти практику.

Сданный на кафедру отчет и результат защиты, зафиксированный в ведомости и зачетной книжке студента, служат свидетельством успешного окончания производственной практики.

10.2 Методические указания обучающимся по выполнению практических заданий

Методические указания к составлению заключения о соблюдении санитарных требований к организации торговли

Заключение о соблюдении санитарных требований к организации торговли составляется на основе СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов».

В отчёте по производственной практике рекомендуется оформить заключение в табличной форме:

Таблица 6 – Оценка соблюдения основных требований СП 2.3.6.1066-01

Требование	Содержание	Норматив	Степень соответствия
1 Наличие специализированных отделов, помещений для подготовки товаров к продаже	Разрубочная для мяса, помещения для подготовки гастрономических и молочно-жировых продуктов, рыбы, овощей, фасовочные и др.	Изолированные помещения	Соблюдается
2 Наличие складских помещений	Складские помещения для продовольственных и непродовольственных товаров	Раздельные помещения	Соблюдается
3 Наличие холодильных установок
4 Средняя температура хранения скоропортящихся товаров
5 Нормы соседства пищевых продуктов
.....			

В таблице представлен фрагмент заполнения заключения. Состав требований необходимо последовательно изложить в таблице или по тексту в соответствии с разделами СП 2.3.6.1066-01. При отсутствии информации и невозможности сбора путём регистрации или измерений соответствующие требования не заполняются.

Методические указания к составлению схемы целей, задач, функций предприятия и организационной структуры предприятия

В процессе изучения основной деятельности предприятия необходимо чётко понимать его целевую направленность. Для этого рекомендуется в виде иерархической структуры представить взаимосвязь основных целей, задач и функций предприятия по типу:

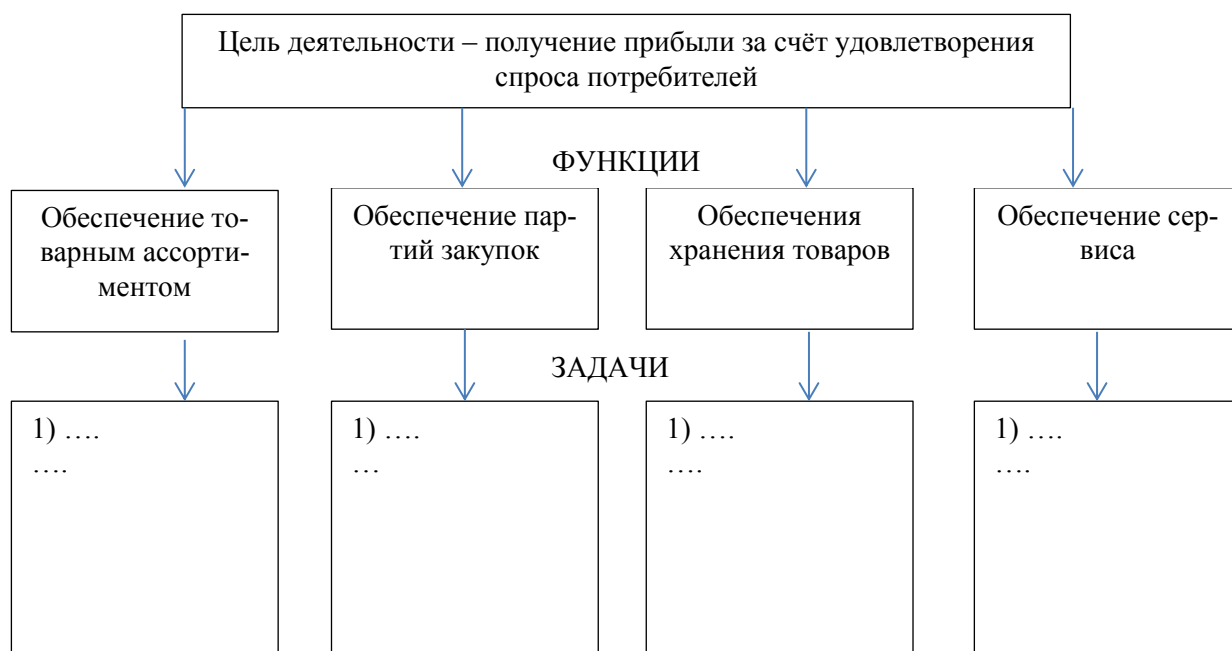


Рисунок 1 – Схема целей, функций и задач розничного торгового предприятия

В процессе изучения штатного расписания и должностных инструкций работников торговли необходимо составить:

- 1) схему организационной структуры предприятия;
- 2) характеристику функций работников предприятия.

В теории и практике управления выделяют следующие типы организационной структуры предприятия:

- линейная организационная структура состоит из взаимоподчиненных подразделений в виде иерархической лестницы;
- функциональная организационная структура основана на жестком разделении функций, обязанностей;
- штабная (линейно-функциональная) организационная структура, предусматривающая создание при основных звеньях линейной структуры функциональных подразделений;
- дивизиональная организационная структура предполагает деление организации на элементы и блоки по видам товаров или услуг, группам покупателей или географическим районам;
- в матричной организационной структуре сочетаются вертикальные линейные и функциональные связи с горизонтальными связями.

Описание функций работников предприятия рекомендуется представить в виде таблицы:

Таблица 7 – Характеристика функций

Должность	Подразделение	Функции	Взаимодействие с другими подразделениями
Товаровед	Коммерческий отдел	- контроль товарных запасов; - формирование заявки на закупку товаров; - проведение инвентаризации товарных запасов;	Бухгалтерия Планово-экономический отдел Отдел маркетинга Отдел снабжения
.....

Методические указания к составлению схемы технологической планировки торгового зала

На основании ГОСТ Р 51773-2009 «Розничная торговля. Классификация предприятий» необходимо составить схему технологической планировки торгового зала, выявить её преимущества и недостатки. Преимущества и недостатки технологической схемы торгового зала магазина (объекта исследования) рекомендуется представить в самостоятельно разработанной таблице.

На практике выделяют следующие варианты технологической планировки торгового зала:

- линейная (решётка) – размещение в магазинах самообслуживания товаров и проходов в виде параллельных линий торгового оборудования и соответствующего размещения линии узла расчёта;
- боксовая – торговый зал в крупных магазинах при продаже через прилавков разбивается на отделы, изолированные друг от друга;
- смешанная – комбинация линейной и боксовой планировок;
- островная – размещение товара и оборудования вокруг рабочих мест;
- выставочная (экспозиционная) – размещение крупногабаритных товаров для организации продажи товаров по образцам;
- свободная (произвольная) – расстановка оборудования без определённой геометрической системы в соответствии с формой торгового зала.

Методические указания к составлению заключения об эффективности использования площади торгового зала

Эффективность использования площади торгового зала магазина при размещении оборудования определяется с помощью коэффициентов использования установочной и демонстрационной площадей.

Установочная площадь включает в себя площадь, занятую торговым оборудованием (для выкладки товаров, денежных расчетов и обслуживания покупателей) и крупногабаритными товарами (холодильниками, стиральными машинами и т.п.), размещенными в торговом зале. Обычно для этих целей отводится 27-30 % площади торгового зала. Коэффициент использования установочной площади рассчитывается как отношение установочной площади к площади торгового зала.

Демонстрационная (экспозиционная площадь) исчисляется как сумма площадей всех элементов оборудования (горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей торгового оборудования), предназначенных для выкладки товаров (полок, кассет и т.д.). К экспозиционной площади относится и площадь, занимаемая основаниями крупногабаритных товаров. Коэффициент использования демонстрационной площади рассчитывается как отношение демонстрационной площади к площади торгового зала.

В заключении указывается вывод об эффективности использования площади торгового зала на основании сравнения фактических и нормативных значений коэффициентов:

- подобранное оборудование отвечает современным требованиям, является удобным, имеет большую площадь выкладки, удовлетворяет эксплуатационным, эстетическим, санитарно-гигиеническим и экономическим требованиям;

- планировка торгового зала создаёт максимальные удобства, обеспечивает широкий показ товаров, создаёт условия для сохранности товаров по количеству и по качеству, обеспечивает лучшие условия труда работников;

- при данной планировке торгового зала повышаются экономические показатели деятельности предприятия.

Методические указания к составлению аналитической записки об обеспеченности товарными запасами

В отчёте по практике необходимо рассчитать норматив товарного запаса на примере одной товарной группы (позиции), сравнить с фактическим объёмом товарного запаса за аналогичный период времени, сделать вывод.

Расчёт норматива товарного запаса методом технико-экономических расчётов осуществляется путём умножения нормы товарного запаса (N_3), включающей время на приёмку и подготовку товара к продаже (ПП); рабочего запаса (РЗ); запаса текущего пополнения (ЗТП) и гарантийного запаса (ГЗ) на однодневный товарооборот ($T_{одн}$):

$$N_3 = (ПП + РЗ + ЗТП + ГЗ) * T_{одн}.$$

Время, необходимое на приёмку и подготовку товара к продаже, как правило, устанавливают на основе опыта прошлой работы.

Рабочий запас, который представляет собой товарный запас, который постоянно должен находиться в торговом зале, определяется следующим образом:

$$РЗ = \frac{ПАН + T_{одн}}{T_{одн}} \text{ или } РЗ = \frac{Ц * R + T_{одн}}{T_{одн}},$$

где ПАН – представительный ассортиментный набор, р.; Ц – средняя цена одной ассортиментной разновидности, р.; R – общее количество ассортиментных разновидностей, ед.

Запас текущего пополнения, предназначенный для обеспечения бесперебойной продажи товаров между двумя смежными поставками, рассчитывается так:

$$ЗТП = \frac{0,5 * i * R}{r},$$

где i – средний интервал между поставками, дней; r – количество ассортиментных разновидностей в одной партии, ед.

Гарантийный запас обычно принимается в размере 50 % от величины текущего запаса.

Методические указания к подготовке отчёта об организации процесса планирования продаж и закупок

В ходе анализа деятельности по планированию продаж необходимо выполнить следующие действия:

- 1) определить процент выполнения плана продаж по периодам (месяц, квартал);
- 2) установить метод планирования общего объёма розничного товарооборота, используемый на предприятии (опытно-статистический, экономико-статистический или метод экономико-математического моделирования);
- 3) выявить преимущества и недостатки используемого метода планирования продаж, представить их в самостоятельно разработанной табличной форме;
- 4) провести факторный анализ динамики розничного товарооборота (в сравнении с планом), используя метод цепной подстановки.

В ходе анализа деятельности по планированию закупок необходимо рассчитать оптимальный размер заказа (Q), совокупные логистические издержки на закупку, доставку и хранение товарных запасов ($ТС$), сравнить с фактическими затратами, сделать вывод.

$$ТС = p * Q + \frac{Q * c_3}{q} + \frac{c_h * q}{2},$$
$$q = \sqrt{\frac{2 * S * c_3}{c_h}}.$$

где p – цена покупки единицы запасов; S – годовая потребность в запасах; c_3 – стоимость организации заказа (погрузка, разгрузка, упаковка, транспортные расходы); q – объём партии поставки, c_h – стоимость хранения единицы запасов в течение года (стоимость капитала, складские расходы, страховка и т.п.).

Методические указания к составлению схемы товарного портфеля предприятия на основе инструментов стратегического анализа

К инструментам стратегического анализа сфер деятельности предприятия относятся матричные методы: матрица BCG, матрица GE/McKinsey, матрица Shell/DPM, матрица Хофера-Шендела и матрица ADL.

В отчёте по практике необходимо определить маркетинговую стратегию развития предприятия на основе степени сбалансированности товарного портфеля с помощью одного из матричных методов.

В качестве примера рассмотрим методику построения матрицы BCG.

Ход решения

1) Рассчитать относительную долю рынка розничного торгового предприятия по каждой товарной группе:

$$\overline{D}_p = \frac{D_i^p}{D_i^k}$$

2) Рассчитать средний темп роста продаж в отрасли:

$$\overline{T}_o = \frac{\sum_{i=1}^5 \frac{T_{i.07}^o}{T_{i.06}^o} + \frac{T_{i.08}^o}{T_{i.07}^o}}{10}$$

3) Рассчитать средний темп роста продаж по розничному торговому предприятию по каждой товарной группе:

$$\overline{T}_i^p = \frac{\sum_{i=1}^5 \frac{T_{i.07}^p}{T_{i.06}^p} + \frac{T_{i.08}^p}{T_{i.07}^p}}{2}$$

Таблица 8 – Исходные данные

Товарная группа	Доля рынка розничного торгового предприятия, %	Доля рынка основного конкурента, %	Товарооборот розничного торгового предприятия, млн. р.			Оборот розничной торговли г. Комсомольска-на-Амуре, млн. р.		
			1 год	2 год	3 год	1 год	2 год	3 год
			D_i^p	D_i^k	$T_{i.06}^p$	$T_{i.07}^p$	$T_{i.08}^p$	$T_{i.06}^o$
Холодильники	12,0	13,2	20,2	25,6	35,6	154,3	253,0	282,5
Стиральные машины	20,0	21,6	9,7	11,0	17,1	31,3	44,1	59,5
Телевизоры	6,4	6,0	7,2	7,8	11,8	91,2	118,9	151,0
Пылесосы	13,0	11,7	2,2	2,9	4,0	15,8	19,4	26,8
Магнитофоны	6,7	6,0	2,4	2,9	4,7	15,9	20,4	37,8

4) Построить матрицу БКГ (рисунок 2).

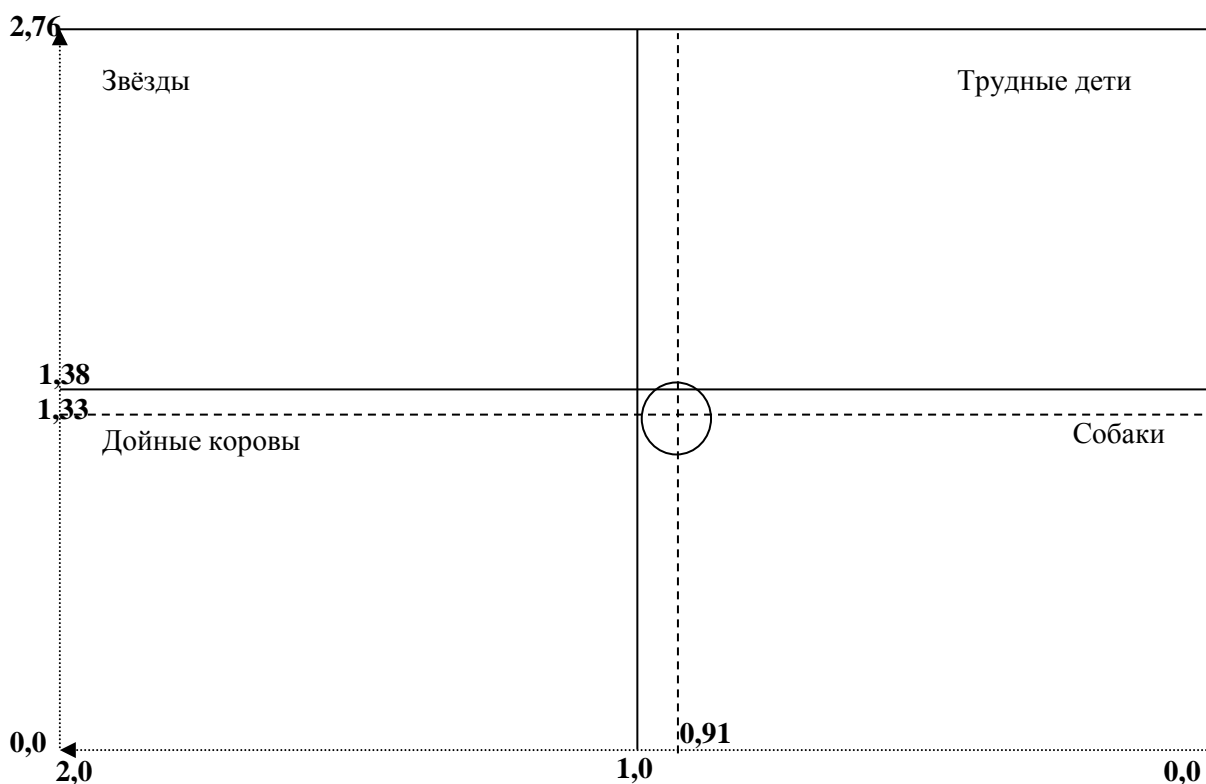


Рисунок 2 – Матрица BCG

Товарный портфель предприятия считается сбалансированным, если у предприятия есть товары-новинки – это «Трудные дети» и «Звёзды» и товары со сложившимся стабильным уровнем спроса, обеспечивающие развитие товаров-новинок – это «Дойные коровы». В отношении товарных групп, попавших в квадрат «Собаки» обосновать выбор одной из стратегий – это модификация, вариация или снятие с реализации.

Методические указания к составлению заключения о соответствии продуктов требованиям ГОСТ Р 51074-2003

На основании раздела 3.5 «Информация о пищевых продуктах должна содержать следующие сведения» ГОСТ Р 51074-2003 «Продукты пищевые. Информация для потребителя» необходимо провести оценку соответствия товара требованиям стандарта.

В качестве объекта анализа может быть выбран один продукт (одно наименование).

Результаты анализа следует представить в самостоятельно разработанной таблице, включающей следующие сведения по продукту:

- наименование продукта;
- наименование и местонахождение изготовителя;
- товарный знак изготовителя (при наличии);
- массу нетто, или объем, или количество продукта;
- состав продукта;
- пищевая ценность;
- назначение и условия применения (для продуктов детского питания,

- продуктов диетического питания и биологически активных добавок);
- рекомендации по приготовлению готовых блюд (для концентратов и полуфабрикатов пищевых продуктов);
 - условия хранения пищевых продуктов;
 - срок годности;
 - обозначение документа, в соответствии с которым изготовлен и может быть идентифицирован продукт (допускается наносить без указания года утверждения);
 - информация о подтверждении соответствия пищевых продуктов.

11 Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

В процессе подготовки и написания отчёта по производственной практике активно используется Microsoft Office и информационно-справочная система КонсультантПлюс.

С целью повышения качества ведения образовательной деятельности в университете создана электронная информационно-образовательная среда. Она подразумевает организацию взаимодействия между обучающимися и преподавателями через систему личных кабинетов студентов, расположенных на официальном сайте университета в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» по адресу <https://student.knastu.ru>. Созданная информационно-образовательная среда позволяет осуществлять взаимодействие между участниками образовательного процесса посредством организации дистанционного консультирования по вопросам выполнения практических заданий.

12 Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Для реализации программы «Производственной практики» на базе ФГБОУ ВО «КнАГТУ» используется материально-техническое обеспечение, перечисленное в таблице 9.

Таблица 9 – Материально-техническое обеспечение практики на базе КнАГТУ

Аудитория	Наименование аудитории (лаборатории)	Используемое оборудование	Назначение оборудования
318/1 с выходом в интернет + локальное соединение	Мультимедийный класс ФЭМ	1 персональный ЭВМ с процессором Core(TM) i3-3240 CPU @ 3.4 GHz; 1 экран с проектором EPSON EB-825V	Проведение зачёта по практике

Материально-техническое обеспечения производственной практики,

используемое в ходе выполнения индивидуального задания на базе профильной организации, предусматривает доступ к оборудованию, необходимому для полноценного прохождения практики.

Для самостоятельной работы студента над обобщением, обработкой, систематизацией, анализом собранного материала и написания отчета рабочее место должно быть оснащено стандартным набором офисного оборудования, обеспечивающим выход в Интернет.