

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Кафедра товароведения и экспертизы товаров

«Утверждаю»
01 сентября 2016 года

Зав. кафедрой



Мазунина Т.А.

**Фонд оценочных средств
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

Б2.В.02 (П) ПРАКТИКА ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
УМЕНИЙ И ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

38.03.07 Товароведение

Пермь 2016

Составитель к.фарм.н., доцент Мазунина Т.А.

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании Методической
секции

Кафедры Товароведения и экспертизы товаров протокол №1 от «01» сентября
2016 г.

Председатель Методической секции



Писарева Е.В.

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры Товароведения и экспертизы товаров, протокол № _____ от « ____ » _____ 20__ г.

Председатель Методической комиссии _____ / _____

Заведующий кафедрой ТиЭТ _____ / Мазунина Т.А.

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры Товароведения и экспертизы товаров, протокол № _____ от « ____ » _____ 20__ г.

Председатель Методической комиссии _____ / _____

Заведующий кафедрой ТиЭТ _____ / Мазунина Т.А.

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры Товароведения и экспертизы товаров, протокол № _____ от « ____ » _____ 20__ г.

Председатель Методической комиссии _____ / _____

Заведующий кафедрой ТиЭТ _____

**Этапы, трудоемкость, формы текущего контроля
производственной практики**

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Трудоемкость (в часах)	Формы текущего контроля
1	Организационный этап: -Участие в установочном и заключительном собраниях по практике	4	Устный отчет, собеседование, запись в дневнике
2	Подготовительный этап: -Производственный инструктаж; -Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики; -Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации; -Изучение системы документооборота организации.	100	Запись в дневнике практики
3	Экспериментальный этап: -Выполнение производственных заданий; -Участие в решении конкретных профессиональных задач; -Сбор, обработка и систематизация фактического материала; -Получение отзыва-характеристики	278	Запись в дневнике практики
4	Подготовка и оформление отчета о практике -Подготовка отчетной документации по итогам практики; -Составление и оформление отчета о практике; -Сдача отчета о практике на кафедру; -Защита отчета о практике	50	Защита отчета
	Итого 14 з.е.	432	Зачет с оценкой

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

№ пп	Формируемые компетенции	Этапы формирования	Виды работ на практике, включая самостоятельную работу студента	Форма текущего контроля
1.	ОК-5; ОК-6	Организационный этап	Участие в установочном и заключительном собраниях по практике	Устный отчет, собеседование, запись в дневнике
2.	ОК-3, ОК-4, ОК-5; ОК-6; ОПК-1; ОПК-3; ОПК-4; ПК-4	Подготовительный этап	<input type="checkbox"/> -Производственный инструктаж; <input type="checkbox"/> -Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики; <input type="checkbox"/> -Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации; <input type="checkbox"/> -Изучение системы документооборота организации.	Запись в дневнике практики
	ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-4; ПК-5; ПК-6; ПК-7	Экспериментальный этап	-Выполнение производственных заданий; <input type="checkbox"/> -Участие в решении конкретных профессиональных задач; <input type="checkbox"/> -Сбор, обработка и систематизация фактического материала; <input type="checkbox"/> -Получение отзыва-характеристики	Запись в дневнике практики
	ОК-3, ОК-4, ОК-5; ОК-6; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ПК-4; ПК-5; ПК-6; ПК-7;	Подготовка и оформление отчета о практике	-Подготовка отчетной документации по итогам практики; <input type="checkbox"/> -Составление и оформление отчета о практике; <input type="checkbox"/> -Сдача отчета о практике на кафедру; <input type="checkbox"/> -Защита отчета о практике	Защита отчета

Показатели оценивания сформированности компетенций в результате прохождения практики

№ пп	Компетенция	Виды оценочных средств, используемых в результате прохождения практики			
		Организационный этап	Подготовительный этап	Экспериментальный этап	Подготовка и оформление отчета о практике
1. _____	ОК-1			+	
2. _____	ОК-2			+	
3. _____	ОК-3		+	+	+
4. _____	ОК-4		+	+	+
5. _____	ОК-5	+	+	+	+
6. _____	ОК-6	+	+	+	+
7. _____	ОПК-1		+	+	+
8. _____	ОПК-2			+	+
9. _____	ОПК-3		+	+	+
10. _____	ОПК-4		+	+	+
11. _____	ОПК-5			+	
12. _____	ПК-4		+	+	+
13. _____	ПК-5			+	+
14. _____	ПК-6			+	+
15. _____	ПК-7			+	+

СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА ПО ПРАКТИКЕ

Раздел 1. Характеристика базы практики.

Тема 1. Организационные основы и отраслевая принадлежность предприятия:

- полное название предприятия и его отраслевая принадлежность (оптовая и \ или розничная торговля и др.);
- организационная форма предприятия, основные виды деятельности, фактический и юридический адрес;
- определение типа и вида предприятия с учетом торговых площадей, ассортиментной специализации, метода и формы обслуживания.

- выводы, предложения.

Тема 2. Краткая характеристика внутренней среды предприятия:

- трудовые ресурсы: численность персонала предприятия, организационная структура;
- организационная структура коммерческой службы, функции персонала коммерческих служб (должностные инструкции);
- материально-технические ресурсы: составить структуру основных производственных фондов предприятия, дать краткую характеристику здания и сооружений по типу и размеру торговых площадей, охарактеризовать оборудование.

Сделать вывод о влиянии выше перечисленных факторов на эффективность коммерческой работы.

Тема 3. Оценка эффективности торговой деятельности

Дать характеристику и провести анализ:

Основных экономических показателей за 2 – 3 последних года:

- анализ товарооборота, в том числе по отдельным товарным группам, занимающим наибольшую и наименьшую долю в товарообороте в стоимостном и натуральном выражении;
- товарные запасы и товарооборачиваемость;
- рентабельность предприятия, в том числе по отдельным группам товаров;
- издержки обращения в целом, в том числе по отдельным группам товаров.

Внести предложения по повышению эффективности деятельности предприятия

Тема 4. Методы управления ассортиментом товаров

- составление внутрифирменной классификации ассортимента реализуемых товаров;
 - определение удельного веса каждой товарной группы или вида продукции в структуре ассортимента по количеству позиций, по объему продаж, рассчитать коэффициенты широты и полноты;
 - ABC и XYZ анализ ассортимента реализуемых товаров;
 - влияние качества, цены товара, широты ассортимента на объем продаж;
 - проанализировать факторы, влияющие на формирование ассортимента (внутрифирменные и внешние).
- выводы, предложения.

Раздел 2. Менеджмент и организация процессов товародвижения на всех этапах жизненного цикла товаров и сырья

Тема 5. Организация товароснабжения предприятия

- принципы работы предприятия с поставщиками;
 - характеристика действующих поставщиков по отраслевой принадлежности, месту нахождения, виду и объемам поставляемой продукции;
 - анализ основных условий договоров, применяемых в торговой деятельности (на примере конкретных договоров поставки);
 - оценка эффективности работы с поставщиками по выполнению объемов поставки, соблюдение условий договора в части сроков и периодичности.
- выводы, предложения.

Тема 6. Анализ организации торгово-технологического процесса в магазине/на складе:

- поступление и приемка товаров по количеству и качеству: графики завоза товаров и их соблюдение, наличие четких требований к приемке и их соблюдение, соответствие сопроводительных документов, наиболее часто выявляемые нарушения, способы решения разногласий (описать приемку 2-3 конкретных партий товара с анализом товарно-сопроводительных документов – деклараций соответствия, сертификатов);

- размещение и хранение товаров: оценка соответствия площадей объемам товарных запасов и требованиям к условиям хранения товаров;

- выкладка товаров (для предприятий розничной торговли): наличие планограмм, схем выкладки товаров в торговом зале, их соблюдение. Соблюдение основных принципов и правил мерчандайзинга;

- комплектация партий и отгрузка товаров покупателям (для предприятий оптовой торговли): способы и условия доставки товаров, анализ маршрутов и соблюдение основных принципов товародвижения;

- выводы, предложения.

Тема 7. Анализ процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей:

- анализ методов продажи товаров, роль метода продажи в формировании прибыли, эффективность применения метода обслуживания с учетом потребностей покупателей, специфики товара, материально-технического оснащения предприятия и других факторов;

- оценка качества торгового обслуживания: качество работы персонала, мерчандайзинг, широта ассортимента и доступность информации о товаре, удобство посещения магазина (склада), послепродажное обслуживание, скорость выполнения заказов, эффективность рекламы, скидок, акций и других стимулирующих программ.

- выводы, предложения.

Тема 8. Организация и проведение товарной экспертизы

Раздел 3. Выводы и рекомендации

В заключении кратко, но аргументировано излагаются основные выводы, полученные в ходе анализа торговой деятельности предприятия, и предложения, направленные на совершенствование текущей деятельности.

Контрольные вопросы и задания для проведения аттестации по итогам производственной практики

1. Какова организационная структура управления предприятием.
2. Каково штатное расписание на предприятии.
3. Охарактеризуйте правила Устава предприятия.
4. Каковы правила внутреннего распорядка на предприятии.
5. Какие типы предприятий торговли существуют.
6. Какие формы собственности предприятий существуют.
7. Какие виды помещений на предприятии, их планировка.
8. Какие виды технологического оборудования имеются на предприятии.
9. Какие применяются формы продажи разных товарных групп.
10. Каков состав и количество покупателей за день работы.
11. Каковы основные экономические показатели работы предприятия.
12. Проведите анализ ассортимента реализуемых товаров.
13. Какие виды ассортимента имеются в магазине.
14. Какова фактическая структура ассортимента.
15. Какова предпочтительная структура ассортимента.
16. Какова рациональная структура ассортимента товаров.
17. Охарактеризуйте показатели широты, полноты и устойчивости ассортимента по одной из групп товаров.

18. Какие методы используются в магазине при изучении спроса на товары.
19. Каковы тенденции развития покупательского спроса.
20. Какие факторы формируют ассортимент товаров на предприятии.
21. Какие факторы влияют на реализацию товара.
22. Какие типы спроса вы знаете.
23. В чем причины повышения и снижения спроса покупателей.
24. Какова дифференциация покупательской способности населения.
25. Каковы методы прогнозирования спроса на определённые товары и объём продаж.
26. Каковы перспективы сбыта новых товаров с учетом социально-демографических особенностей различных групп населения, их доходов, традиций и вкусов.
27. Как изменения в налоговой, ценовой и таможенной политике государства влияют на формирование ассортимента и спрос покупателей.
28. По каким показателям ведётся контроль сбыта товаров.
29. Как часто проводится контроль товарных остатков на складе (секции);
30. Какие документы оформляются на поставку и реализацию товаров.
31. Роль товароведа в проведении инвентаризации товаров.
32. Какие НДС использует товаровед, когда осуществляет контроль количества и качества поступающего товара.
33. Правила составления претензии на поставки некачественных товаров.
34. Как осуществляются связи с поставщиками.
35. Какие меры должен принимать товаровед по ускорению оборачиваемости товаров и сокращению товарных потерь.
36. Каковы причины образования сверхнормативных товарных ресурсов и «неликвидов».
37. Каковы меры реализации не пользующегося спросом товара.
38. Как товаровед должен осуществлять контроль над соблюдением правил транспортирования и хранения товаров на складах, подготовкой товаров к продаже.
39. Что должен знать товаровед для участия в составлении планов товарооборота и товарного обеспечения.
40. Какие вопросы решает товаровед при работе с поставщиками.
41. Что должен знать товаровед при оформлении договоров, заказов, заявок на поставку товаров.
42. Что должен знать товаровед при работе с продавцами.

Шкала оценки результатов прохождения практики

№	Оцениваемый вид проведенной работы	Критериальные позиции оценки	Общее количество баллов	Максимальное количество баллов по отдельным позициям
1	Качество выбранного материала для проведения анализа	Количество подобранных источников информации (минимально- 5)	30	10
		Наличие современных данных		10
		Использование актуальной нормативной документации		10
2	Выполнение общих требований к проведению учебной практики	Своевременное выполнение отдельных этапов прохождения практики	30	10
		Посещение консультаций руководителя		10
		Выполнение требований руководителя по проведению исследования		10
3	Качественная оценка	Выполнение требований к	40	10

	проведенного исследования	оформлению отчета по практике		
		Выполнение требований к содержательной части отчета		10
		Оценка степени самостоятельности проведенного исследования		10
		Оценка качества проведенной исследовательской работы		10
	Итого		100	100

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией. Приведение суммарной балльной оценки к четырехбалльной шкале производится следующим образом:

Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по производственной практике в традиционную четырехбалльную

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки
85 – 100 баллов	оценка «отлично»/«зачтено»
70 – 84 баллов	оценка «хорошо»/«зачтено»
50 – 69 баллов	оценка «удовлетворительно»/«зачтено»
менее 50 баллов	оценка «неудовлетворительно»/«незачтено»

Составитель



Т.А.Мазунина

01.09.2016