Краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

«Алтайская академия гостеприимства»

|  |  |
| --- | --- |
| Согласовано  Руководитель предприятия  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2024 г. | Утверждаю  Зам. директора по УПР  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.С. Лобанова  «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2024 г. |

Задание

учебной практики

Для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

(наименование специальность (профессия)

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Барнаул 2024

Практика имеет целью комплексное освоение обучающимися всех видов профессиональной деятельности по специальности среднего профессионального образования, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности.

|  |  |
| --- | --- |
| **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 01** | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам |
| **ОК 02** | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности |
| **ОК 03** | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях |
| **ОК 04** | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде. |
| **ОК 06** | Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения |
| **ОК 07** | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях. |
| **ОК 09** | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках |
| **ЛР 13** | Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности |
| **ЛР 14** | Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость |
| **ЛР 15** | Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий |
| **ЛР 16** | Проявляющий уважение к многообразию многонационального состава населения Алтайского края, готовый учитывать традиции культурного потенциала и интересов всех проживающих на его территории народов |
| **ЛР 17** | Стремящийся к трудоустройству в агро-индустриальных и других отраслях экономики Алтайского края, готовый к внедрению инновационных технологий в экономически значимых сферах региона, демонстрирующий профессиональные, предпринимательские качества, направленные на саморазвитие и реализацию личностного потенциала, и развитие экономики края |
| **ЛР 18** | Обладающий экологической культурой, демонстрирующий бережное отношение к объектам общенационального достояния, в том числе природным комплексам Алтайского края |
| **ЛР 19** | Выполняющий трудовые функции в в сфере торговли |
| **ЛР 20** | Проявлять доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта и готовность оказать услугу каждому кто в ней нуждается |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Номер занятия** | **Виды работ** |
| 1 | Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем |
| 2 | Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату |
| 3 | Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров |
| 4 | Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации |
| 5 | Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями. |
| 6 | Оформление финансовых документов и отчетов. Дифференцированный зачет |

**Требования к содержанию и оформлению отчета**

Отчёт по учебной практике представляется в виде письменного отчета. Отчет по практике должен иметь следующую структуру:

* Титульный лист (**Приложение А**);
* Содержание отчета;
* Введение (в обязательном порядке должны быть отражены: актуальность выбранной специальности, основная цель практики, объект, предмет и методы исследования) – 1стр.;
* Отчет по основным разделам практики (разделы практики определяются преподавателем в соответствии с рабочей программой практики) – 10-15 стр. Отчет должен содержать результаты проведенного анализа по соответствующим темам;
* Заключение (обобщение по проделанной работе и приложения/рекомендации) – 2 стр.;
* Список используемых источников.

Оформление отчёта по учебной практике должно соответствовать требованиям, предъявляемым к письменным работам, в т.ч.:

* поля: левое – по 3 см; верхнее, нижнее- 2 см, правое – 2 см;
* 14 шр., 1,5 – й интервал;
* выравнивание текста по ширине;
* дополнительные материалы (если таковые имеются) выносятся в приложение.

**К отчету прилагается аттестационный лист по практике (Приложение Б) и дневник практики (Приложение В).**

В последний день практики проводится защита отчетов по практике, отчеты должны быть представлены в распечатанном виде. Отчеты без аттестационного листа и дневника практики к защите не принимается.

**ЗАДАНИЕ**

**Тема 1 Оформление финансовых документов и отчетов**

**Задание 1**

1 Дайте общую характеристику организации.

2 Ознакомьтесь с финансовыми документами и отчетами.

3 Составьте перечень финансовых документов. Результаты оформите в нижеприведенную таблицу:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование документа | Краткая характеристика | Сроки и порядок представления |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

4 Оформите товарный отчет.

Исходные данные:

Руководитель и главный бухгалтер организации определили, что товарные отчеты надо составлять один раз в 5 дней.

Это решение закреплено в приказе. Согласно учетной политике учет товаров ведется по продажным ценам.

Товарный отчет составили за период с 22 по 26 февраля 2023 г. Остаток товаров на начало отчетного периода - 100 000 руб.

За отчетный период приход товара был следующим:

* по накладной № 70 от 22 февраля 2021 г. от ЗАО «Вечер» на сумму 30 000 руб., в том числе НДС.
* Сумма торговой наценки составила 6000 руб.;
* по накладной № 1080 от 24 февраля 2021 г. от ООО «Ока» на сумму 45 000 руб., в том числе НДС. Сумма торговой наценки - 9000 руб.;
* по накладной № 23 от 25 февраля 2021 г. от ООО «Ракурс» на сумму 24 000 руб., в том числе НДС, сумма начисленной торговой наценки - 4800 руб.

В отчетном периоде были проданы товары (с учетом торговой наценки с НДС и налога с продаж):

|  |  |
| --- | --- |
| Дата реализации | Сумма, руб. |
| 22 февраля 2023 г. | 12 600 |
| 23 февраля 2023 г. | 22 680 |
| 24 февраля 2023 г. | 18 900 |
| 25 февраля 2023 г. | 30 240 |
| 26 февраля 2023 г. | 26 460 |

5 Составьте приходные, расходные документы к товарному отчету.

6 Составьте алгоритм проведения денежных расчетов с покупателями.

7 Составьте алгоритм проверки подлинности банкнот через детектор подлинности банкнот.

**Задание 2**

1. Составьте перечень налогов, уплачиваемых организацией. По каждому налогу рассмотрите следующие элементы:

-объект налогообложения;

- налоговая ставка;

- налоговый период;

- налоговая база;

- порядок исчисления налогов;

- сроки и порядок уплаты;

- установленные льготы;

- отражение суммы исчисленных налогов в бухгалтерском учете;

- порядок составления налоговых деклараций:

- сроки представления налоговых расчетов и деклараций.

Данные оформить в таблицу

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элемент налога  Наимено-вание налога | объект налогообложения | налоговая ставка | … | … | … | … | … | … | … |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

2 Привадите пример расчета основных налогов организации.

**Тема 2 Показатели анализа финансово-хозяйственной деятельности**

**Задание 1**

1 Составьте перечень показателей финансово-хозяйственной деятельности организации по объектам анализа. Результаты оформите в нижеприведенную таблицу:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Объект анализа | Показатели |
|  |  |  |

2 Охарактеризуйте финансово-хозяйственную деятельности организации в течение трех лет, заполнив таблицу 1.

Таблица 1 – Характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО « » в течение трех лет

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2021  год | 2022  год | 2023  год | Изменение | |
| тыс. руб. | % |
| 1 Выручка, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 2 Себестоимость продаж, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 3 Валовая прибыль, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 4 Коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 5 Прибыль от продаж, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 6 Доходы от прочей деятельности, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 7 Расходы от прочей деятельности, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 8 Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 9 Налог на прибыль, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 10 Чистая прибыль, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 11 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 12 Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 13 Сумма расходов, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| 14 Уровень расходов, % |  |  |  |  | х |
| 15 Рентабельность продаж, % |  |  |  |  | х |
| 16 Рентабельность чистая, % |  |  |  |  | х |
| 17 Оборачиваемость оборотных активов, количество оборотов |  |  |  |  | х |

**Тема 3 Анализ рынка сбыта и продвижения продукции (работ, услуг)**

**Задание 1**

1 Ознакомтесь с видами и методами изучения покупательского спроса на предприятии.

2 Определение вида и характера спроса на товары разных поставщиков, относящихся к одному виду (не менее 10 товаров).

3 Анализ факторов, влияющих на спрос.

4 Проведение опросов потребителей для выявления предпочтений разных товаров

**Задание 2**

1 Ознакомитесь со сбытовой политикой организации и каналами распределения.

2 Ознакомитесь со стратегиями ценообразования на различные товары (работы, услуги).

3 Реализация стратегий ценообразования в организации.

4 Выявление мероприятий по стимулированию потребителей и персонала.

5 Реализация мероприятий по стимулирований потребителей.