

УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»

**УТВЕРЖДАЮ**

Первый проректор  
БГЭУ

\_\_\_\_\_ В.В. Садовский

« \_\_\_\_\_ » 2014 г.

Регистрационный №\_\_

**ПРОГРАММА**

производственной (преддипломной) практики  
для студентов

**специальности 1-260203 "Маркетинг"**  
**специализации 1-26020302 "Ценообразование"**

**2014 г.**

**СОСТАВИТЕЛИ:**

Ерчак О.В., заведующий кафедрой логистики и ценовой политики Белорусского государственного университета, кандидат экономических наук;

Полещук И.И., профессор кафедры логистики и ценовой политики Белорусского государственного университета, доктор экономических наук, профессор

Терешина В.В., доцент кафедры логистики и ценовой политики Белорусского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.

**РАССМОТРЕНА И РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой логистики и ценовой политики Белорусского государственного экономического университета, (протокол № 12 от «26 »июня 2014 г.)

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ О.В. Ерчак

**ОДОБРЕНА И РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Советом факультета маркетинга и логистики Белорусского государственного экономического университета (протокол № 12 от 26.06.2014 г.)

Председатель  
Совета факультета

маркетинга и логистики

\_\_\_\_\_ А.А. Цыганков

Согласовано:

Руководитель практики студентов БГЭУ

\_\_\_\_\_ П.Г. Буторин

## Содержание

	Стр.
1. Пояснительная записка	4
2. Содержание практики	6
3. Информационно–методическая часть	8
3.1 Индивидуальное задание	8
3.2 Подведение итогов практики	8
4. Обязанности студента	9
Приложение 1	11

## 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Образовательная программа высшего образования первой степени, предусматривает организацию практики по специальности, которая является неотъемлемой частью учебного процесса.

*Целью* практики является:

- 1) углубление и закрепление знаний и умений, полученных в процессе теоретического обучения;
- 2) изучение принципов и методов ценообразования на продукцию, товары и услуги предприятий и организаций в Республике Беларусь
- 3) приобретение навыков самостоятельной работы в сфере ценообразования и принятия управленческих решений в рамках национальной ценовой политики .

Практика студентов согласуется с целями и задачами подготовки специалистов по **специализации 1-26020302 «Ценообразование»** и является видом учебно-воспитательного процесса, который осуществляется университетом совместно с организацией (базой практики) и сочетает в себе комплекс различных работ, направленных на углубление профессионального уровня будущих специалистов, подготовку их к самостоятельной работе.

Практика **специализации 1-26020302 «Ценообразование»** проходит в организациях различных организационно-правовых и организационно-хозяйственных форм отраслей промышленности, строительства, транспорта, торговли, непромышленной сферы. Подбор баз практики, оформление соответствующей документации производит кафедра, осуществляющая подготовку студента.

Практику проходят в соответствии с настоящей программой в планово-экономическом отделе или финансовом управлении, бухгалтерии, отделе снабжения, сбыта и др.

*Основными задачами* ознакомительной практики являются:

- ознакомление с организационной структурой управления предприятий различных форм собственности;

- изучение экономической деятельности предприятия, методов формирования цен;
  - ознакомление с квалификационными требованиями, предъявляемыми к экономистам по ценам, работающим на предприятиях;
  - ознакомление практикантов с функциональными обязанностями работников экономических служб;
- ознакомление с подходами к управлению ценами в организациях Республики Беларусь.

Методическое руководство практикой от университета осуществляется преподавателем кафедры, ответственным за проведение практики по **специализации 1-26020302 «Ценообразование»**.

Руководитель практики от университета обязан:

- до начала практики обеспечить организационные мероприятия (инструктаж по выполнению программы, ведению дневника и т.п.);
- вместе с руководителем практики от организации определить и выдать индивидуальное задание на время практики;
- периодически посещать базы практики, оказывая методическую помощь в прохождении практики, осуществлять контроль за выполнением правил внутреннего трудового распорядка;
- консультировать студента по сбору практических материалов для написания отчета по практике;
- прорецензировать отчет о практике и дать отзыв (заключение) о соответствии отчета программе практики и о работе студента;
- организовать защиту отчета о практике.

Руководитель практики от организации обязан:

- организовать прохождение практики в тесном контакте с руководителем от университета;
- разработать и утвердить календарно-тематический план прохождения практики совместно со студентом;
- создать необходимые условия, обеспечивающие наибольшую

эффективность прохождения практики;

– осуществлять постоянный контроль прохождения практики студентом в соответствии с утвержденным календарно-тематическим планом;

– контролировать соблюдение правил внутреннего распорядка организации. При нарушении сообщать об этом на кафедру (руководителю от университета);

– контролировать своевременное ведение дневника о практике, подготовку отчета о практике, регулярно подписывать дневник;

– по окончании практики дать на студента характеристику, которая вместе с отчетом представляется в университет. В характеристике должны содержаться сведения о выполнении программы практики и индивидуального задания, об отношении студента к прохождению практики.

## **2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ**

За время прохождения практики в организациях Республики Беларусь необходимо изучить и выполнить задания, предусмотренные программой практики (при прохождении практики в коммерческой организации (промышленном предприятии, торговой организации и др.) – раздел 1; при прохождении практики в организации, относящейся к органам государственного управления, или приравненной к ним, – раздел 2.

### **Раздел 1. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МАРКЕТИНГЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ(ПРЕДПРИЯТИЯ)**

1.1. Управление предприятием и цены.

1.1.1. Дать общую характеристику предприятия.

1.1.2. Изучить Устав предприятия, сформулировать его цели, функции, и задачи хозяйственной деятельности.

1.1.3. Составить схему организационной структуры предприятия, выделить в ней структурные подразделения, функционально определяющих ценовую политику предприятия.

1.1.4. Изучить положения о структурных подразделениях предприятия функционально определяющих его ценовую политику. Сформулировать функции и задачи данных подразделений в области ценообразования.

1.1.5. Представить в виде схемы взаимосвязи отдельных структурных подразделений предприятия и отразить на ней основные информационные потоки, связанные с установлением цен.

1.1.6. Изучить ценовую политику предприятия, методику установления цен (тарифов) на выпускаемую продукцию, товары (работы, услуги), систему применяемых скидок. Охарактеризовать участие в работе по установлению цен маркетинговой и сбытовой служб, перечислить выполняемые ими функции в этой области. Привести примеры расчета цен на отдельные виды продукции. Проанализировать динамику цен (тарифов) по основным видам выпускаемой продукции (товаров, работ, услуг).

1.1.7. Ознакомиться с организацией обеспечения предприятия коммерческой информацией, необходимой для принятия решений связанных с ценами. Изучить основные источники информации о поставщиках и потребителях, видах реализуемой продукции, ценах, наценках и скидках, условиях поставки.

1.1.8. Проанализировать основные формы статистической отчетности, отражающие цены, объемы закупки и продажи товаров.

1.1.9. Изучить номенклатуру реализуемой продукции, проанализировать динамику изменения отпускных цен на реализуемые товары за прошедшие 3 – 5 лет.

1.1.10. При участии предприятия в поставках товаров (оказания услуг) для общегосударственных нужд оценить порядок установления цен (тарифов) на эти товары (услуги).

1.1.11. Оценить выполнение договорных обязательств в разрезе основных

потребителей и основных товарных групп за последний год. В случае невыполнения договорных обязательств выявить основные причины.

1.2. Цены (тарифы) на закупаемые ресурсы и услуги сторонних организаций.

1.2.1. Дать общую характеристику номенклатуры потребляемых материальных ресурсов и перечень оказываемых услуг со стороны. Указать наиболее крупных поставщиков.

1.2.2. Изучить функции и задачи подразделений предприятия, занятых закупкой ресурсов.

1.2.3. Представить схематически порядок обоснования выбора предприятий- поставщиков ресурсов и оказания услуг. Схематически изобразить, какие подразделения предприятия участвуют в обосновании выбора предприятий поставщиков ресурсов и оказания услуг.

1.2.4. Изучить опыт работы предприятия по выбору предприятий поставщиков ресурсов и оказания услуг, установлению контактов с ними. Описать ценовые критерии выбора этих предприятий.

1.2.5. Рассмотреть практику заключения договоров с предприятиями поставщиками ресурсов и оказывающими услуги. В качестве примера описать один из договоров.

1.2.6. Рассмотреть ценовую политику фирмы, методику определения предельных цен на закупаемую продукцию и оказываемые услуги, и участие в этом конкретных подразделений предприятия. Привести примеры установления предельных цен на конкретную партию закупаемой продукции.

1.2.7. Проанализировать выполнение договорных обязательств важнейшими поставщиками продукции за последний год. Выявить наиболее частые виды нарушений договорных обязательств и применяемые санкции.

1.3. Формирование отпускных цен (тарифов) предприятия на товары (работы, услуги).

1.3.1. Охарактеризовать основные рынки сбыта продукции предприятия. Положение предприятия на внутреннем и международном рынках. Указать



основных конкурентов предприятия.

1.3.2. Изучить функции и задачи подразделений предприятия, занятых продажей товаров (оказания услуг). Влияние их деятельности на уровень устанавливаемых цен (тарифов).

1.3.3. Описать существующий порядок изучения спроса покупателем. Рассмотреть основные методы изучения спроса и установления цен (тарифов).

1.3.4. Охарактеризовать действующий порядок приемки заказов от потребителей. Описать формы заказов, сроки их представления, порядок информирования покупателей о приеме заказов.

1.3.5. Изложить порядок заключения договоров с покупателями. Привести пример договора на поставку конкретного вида продукции (оказания услуг). Описать важнейшие условия поставки, содержащиеся в договоре.

1.3.6. Рассмотреть ценовую политику предприятия, методику определения предельных цен (тарифов) на реализуемую продукцию, товары (работы, услуги). Показать роль отдельных подразделений в формировании продажной цены (тарифа) на конкретную партию реализуемой продукции (оказания услуги).

1.3.7. Изучить порядок оперативно-календарного планирования поставок. Разработать график поставки покупателям одного из видов продукции с указанием размеров партий и сроков поставки. Дать характеристику ценовых приоритетов, используемых при планировании поставок.

1.3.8. Перечислить основные виды дополнительных информационно-посреднических и производственных услуг, оказываемых потребителям. Составляющая этих услуг в отпускной цене предприятия.

1.3.9. Изучить работу предприятия по предпродажному и послепродажному сервису, систему обеспечения потребителей запасными частями. Определить взаимосвязь развития сервисного обслуживания покупателей и уровня отпускных цен (тарифов).

1.3.10. Показать основные формы и методы конкурентной ценовой борьбы предприятия за повышение своей рыночной доли.

1.3.11. Оценить эффективность работы предприятия по рекламе

реализуемой продукции (оказания услуг).

1.4. Ценовая политика и экономика предприятия, анализ уровня среднереализационных цен (тарифов).

1.4.1. Проанализировать структуру источников доходов предприятия.

1.4.2. Проанализировать общий объем и структуру реализации (по отдельным видам) за отчетный год.

1.4.3. Привести план реализации на будущий период в разрезе товарных групп и видов реализации.

1.4.4. Проанализировать общую сумму, уровень и структуру затрат на производство продукции предприятия за отчетный год. Показать значение отдельных статей в формировании затрат предприятия и установления уровня отпускных цен (тарифов).

1.4.5. Проанализировать доходы, прибыль и рентабельность предприятия за отчетный период (по кварталам). Выявить влияние основных факторов, в том числе изменения отпускных цен (тарифов), на финансово-экономические показатели работы предприятия.

1.4.6. Сделать анализ распределения прибыли, показать влияние налогов на уровень отпускных цен (тарифов) и финансовые результаты деятельности предприятия.

1.4.7. Определить общую численность работников и структуру работающих на предприятии.

1.4.8. Провести анализ показателей по труду (производительность труда, численность работающих, зарплата) за отчетный период. Показать влияние производительности труда на уровень отпускных цен (тарифов) предприятия.

1.4.9. Сделать анализ структуры движения и эффективности использования основных фондов предприятия. Определить зависимость фондообеспеченности предприятия и уровня отпускных цен (тарифов) на важнейшие виды продукции.

1.4.10. Провести анализ использования оборотных средств предприятия по структуре, источникам формирования, оборачиваемости. Рассмотреть факторы ускорения оборачиваемости оборотных средств предприятия.

1.4.11. Дать оценку финансовой устойчивости предприятия на основе показателей баланса.

1.4.12. Привести формы действующей статистической и бухгалтерской отчетности (в заполненном виде) за отчетный год.

1.4.13. Дать рекомендации по совершенствованию ценовой политики предприятия и улучшению его экономического положения.

## Раздел 2. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

### 2.1. Политика цен и ценообразования в Республике Беларусь

2.1.1. Действующая система цен. Виды цен в зависимости от способа установления, обслуживаемого оборота, принадлежности продукции к определенной отрасли экономики, территориального распространения, времени действия, доли включаемых в них транспортных расходов, рынка, на который поступает товар.

2.1.2. Взаимосвязь между различными видами цен. Формирование цен по стадиям товародвижения с учетом зачетного механизма исчисления налога на добавленную стоимость.

2.1.3. Государственное регулирование ценообразования. Опыт государственного регулирования цен в Республике Беларусь – методы, используемые государством для регулирования цен, косвенное регулирование цен, воздействующее на факторы образования цены. Причины и ситуации, вызывающие необходимость прямого регулирования цен через политики "ценового пола", "ценового потолка", "ценового коридора".

2.1.4. Политика государственного регулирования цен, проводимая в республике. Регулирование цен на отдельные социально значимые услуги и товары. Регулирование цен на продукцию предприятий, занимающих доминирующее положение на рынках республики (монополистов). Выявление и пресечение злоупотреблений доминирующим положением на рынке. Запрещение

установления монопольных (высоких, низких, монопсонически низких) цен. Запрещение антиконкурентных ценовых соглашений.

2.1.5. Контроль уровня цен, как одно из направлений государственного регулирования цен. Органы государственного управления, занимающиеся контролем за ценами и ценообразованием в республике. Содержание контроля и задачи его проведения. Перечень нарушений дисциплины цен. Экономические санкции за нарушение государственной дисциплины цен. Регулирование отдельных видов цен и тарифов в рамках СНГ. Необходимость прогнозирования динамики цен для разработки стратегических задач развития экономики. Методы прогнозирования цен.

2.1.6. Инфляция и изменение цен. Способы корректировки доходов населения в связи с ростом цен. Порядок индексации доходов населения с учетом роста цен. Индексация основных экономических показателей предприятий с учетом роста цен.

2.2. Система методов ценообразования, применяемых в Республике Беларусь.

2.2.1. Методы ценообразования, основанные на издержках производства, область их применения. Требования к составу затрат, включаемых в себестоимость.

2.2.2. Методы ценообразования, учитывающие качественные свойства продукции. Выбор показателей качества для установления цены. Учет эффективности продукции в ценах на продукцию производственного назначения.

2.2.3. Методы установления цены с учетом спроса, уровня конкуренции. Факторы, определяющие субъективную оценку ценности товара покупателем.

2.2.4. Наиболее применяемые отечественные стратегии ценообразования.

### **3. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

#### **3.1 Индивидуальное задание**

Индивидуальное задание выдается руководителем практики от кафедры накануне практики.

Индивидуальное задание оформляется отдельно от отчета по практике. Качество его выполнения учитывается при оценке итогов практики. Объем индивидуального задания составляет 3-5 страниц. Студент, не выполнивший индивидуальное задание, не допускается к защите отчета о практике.

При выполнении индивидуального задания студентами могут исследоваться следующие направления:

##### **3.1.1.Формирование цен на рынках промышленной продукции**

3.1.1.1.Формирование себестоимости как основного элемента цены. Определение элементов отпускной цены предприятия-изготовителя в соответствии с действующей системой налогообложения. Отражение транспортных расходов в ценах.

3.1.1.2.Регулирование цен на продукцию предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке.

3.1.1.3. Анализ динамики и поэлементного состава цены на продукцию (услуги)предприятия. Характеристика отдельных элементов цены .

##### **3.1.2. Особенности ценообразования в аграрно-промышленном комплексе**

3. 1.2.1. Виды и система цен АПК. Особенности формирования закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. Влияние социально-экономических, природных, почвенно-климатических особенностей отрасли на дифференциацию закупочных цен.

3.1.2. 2. Механизм реализации обеспечения паритета цен на промышленную продукцию, поставляемую селу, и закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. Определение индекса паритета цен. Расчет повышения закупочных цен с учетом компенсации сельскому хозяйству дополнительных затрат,

вызванных ростом цен на промышленную продукцию.

3.1.2. 3. Дифференциация закупочных цен на основные виды сельскохозяйственной продукции: молоко, скот, зерно, овощи, фрукты. Стимулирование увеличения производства сельскохозяйственной продукции с помощью надбавок к закупочным ценам. Формирование закупочных цен с учетом равновыгодности производства продукции в хозяйствах.

3.1.2.4. Цены на сельскохозяйственное сырье, их состав по элементам. Наценки заготовительных организаций. Особенности формирования цен на продукцию перерабатывающих предприятий АПК.

### **3.1.3. Тарифы на грузовые перевозки**

3.3.3.1. Особенности формирования затрат на транспорте. Экономическое содержание и особенности транспортных тарифов на грузовые перевозки. Виды грузовых транспортных тарифов в зависимости от способа установления, формы построения. Соотношение уровней тарифов различных видов транспорта.

3.3.3.2. Тарифы автомобильного транспорта. Дифференциация тарифов автомобильного транспорта. Сдельные тарифы и их применение. Повременные тарифы и расчет платы за перевозку. Тарифы из покилометрового расчета. Система надбавок и скидок к основным тарифам, используемым на автомобильном транспорте. Корректировка тарифов с учетом удорожающих факторов.

3.3.3.3. Грузовые тарифы железнодорожного транспорта. Дифференциация тарифов железнодорожного транспорта в зависимости от типа подвижного состава, степени использования грузоподъемности и вместимости вагонов, вида отправок, скорости перевозок. Использование прейскуранта на железнодорожные перевозки для определения провозных плат и сборов (таксировка). Индексация тарифов железнодорожного транспорта.

3.3.3.4. Грузовые тарифы авиационного транспорта, их виды.

### **3.1.4. Цены и ценообразование на рынке недвижимости**

3.1.4.1 Особенности строительного производства, оказывающие влияние на уровень цен недвижимости. Виды цен на недвижимость.

3.1.4.2. Сметная стоимость строительства, факторы ее определяющие. Состав сметной стоимости строительства. Сметная стоимость строительно-монтажных работ, элементы ее составляющие. Формирование прямых затрат в строительстве. Определение накладных расходов и плановых накоплений. Поуровневое определение сметной стоимости строительно-монтажных работ в Республике Беларусь. Включение налогов и неналоговых платежей в себестоимость строительно-монтажных работ.

3.1.4.3. Формирование свободных (договорных) цен на продукцию строительства. Отражение косвенных налогов и неналоговых платежей, предусмотренных действующим законодательством в договорной цене.

3.1.4.4. Методы определения свободных (договорных) цен. Сметные нормы, цены и расценки, используемые при определении цен на строительную продукцию.

### **3.1.5. Особенности ценообразования на рынках потребительских товаров и услуг**

3.1.5.1. Роль и значение розничных цен в формировании потребительского рынка и жизненного уровня населения. Свободные розничные цены и их формирование. Границы государственного регулирования цен на потребительском рынке.

3.1.5.2. Оптовые и розничные торговые надбавки (скидки), их экономическое содержание. Поэлементный состав торговых надбавок по торговым системам, товарным группам. Формирование расходов на реализацию как основы цены торговых услуг. Обоснование торговых надбавок (скидок) с учетом действующей системы налогообложения, использование прямой и обратной калькуляции.

3.1.5.3. Особенности установления тарифов на потребительские услуги. Цены и тарифы на бытовые услуги. Факторы, определяющие уровень цен и тарифов на бытовые услуги. Особенности формирования себестоимости бытовых услуг. Обоснование прибыли в тарифах на бытовые услуги. Дифференциация тарифом с учетом качества услуг, срочности исполнения заказов, категории

потребителей и других факторов.

3.1.5.4. Цены и тарифы на коммунальные услуги. Факторы, определяющие уровень цен и тарифов. Дифференциация тарифов с учетом территориального фактора, категории потребителей, установленных норм расхода. Механизм государственного регулирования тарифов на коммунальные услуги. Перекрестное субсидирование.

3.1.5.5. Цены на продукцию общественного питания, особенности их формирования. Порядок определения продажной цены на блюда.

### **3.1.6. Ценообразование во внешнеторговой деятельности организации (предприятия)**

3.1.6.1. Виды и разновидности цен мирового рынка. Цены на экспортируемые и импортируемые товары. Цены мировых открытых рынков: биржевые, аукционные, цены торгов, цены по обычным коммерческим сделкам. Цены мировых закрытых рынков: цены в группировках стран, трансфертные цены, цены специальных контрактов.

3.1.6.2. Внешнеторговый протекционизм и цены. Элементы государственно-монополистического регулирования и их воздействие на ценовую политику.

3.1.6.3. Взаимосвязь внутренних и внешнеторговых цен. Проблемы измерения цен в международной торговле. Паритеты покупательной способности (ППС) валют и их расчеты. Определение национальных уровней цен.

3.1.6.4. Методы определения внешнеторговых цен. Расчет внешнеторговых цен на базе собственных издержек производства. Использование метода определения внешнеторговых цен в зависимости от экономических результатов использования товаров. Обоснование внешнеторговых цен на основе средних рыночных цен, определяемых на базе конкурентных материалов.

3.1.6.5. Технология определения цены внешнеторгового контракта. Выбор базисных мировых цен и применение к ним системы коммерческих поправок. Учет качества товара во внешнеторговой цене. Фактор времени при определении внешнеторговой цены. Способы фиксации цены в контракте. Отражение валютно-финансовых условий сделки в цене. Уторгование цены внешнеторгового



контракта. Система ценовых скидок, используемая в практике внешней торговли. Включение налогов и пошлин во внешнеторговую цену.

3.1.6.6. Регулирование внешнеторговых цен в Республике Беларусь. Методика обоснования цен на товары, экспортируемые из Республики Беларусь. Определение цен на товары, импортируемые в Республику Беларусь. Методика оценки эффективности сделок по импорту внешнеторговыми организациями.

### **3.2 Подведение итогов практики**

В течение всего срока практики студент должен ежедневно заполнять дневник практики, который в дальнейшем будет служить основным исходным материалом для составления отчета о практике. В дневник записываются выполняемые виды работ в соответствии с планом-графиком.

В дневнике дается отзыв руководителя от организации об отношении студента к практике, о его деловых качествах и т. п., а также предложения студента по совершенствованию организации практики.

По окончании практики студент должен составить отчет. Содержание отчета должно раскрывать задачи, основное содержание по темам практики, изложенные выше в данной программе.

Отчет не должен быть перегружен ненужной, второстепенной информацией. В тексте отчета необходимо сформулировать предложения по изученным вопросам.

Отчет по практике должен быть оформлен с помощью текстового редактора. Отчет должен включать титульный лист, содержание, основную часть отчета, организованную в соответствии с темами практики. Образец оформления титульного листа отчета представлен в приложении 1.

Отчет (объемом 25-30 страниц) должен быть подписан студентом и завизирован руководителем практики от организации.

К отчету прилагаются:

а) дневник практики (даты прибытия и убытия, а также отзыв руководителя

от организации (заверяется печатью), записи в дневнике о проделанной работе – за подписью руководителя);

б) индивидуальное задание;

в) первичные документы и отчетность.

После проверки представленного отчета о практике руководителем от кафедры и получения допуска к его защите, студент готовится к защите отчета. На защите отчета студент излагает результаты практики, уделив особое внимание самостоятельно выполненным работам, а затем отвечает на вопросы руководителя. Результаты практики оцениваются дифференцированным зачетом.

#### **4. ОБЯЗАННОСТИ СТУДЕНТА**

- получить на кафедре направление на практику, дневник и программу практики и ее изучить; получить от руководителя практики от кафедры инструктаж;
- своевременно явиться на место практики в срок, установленный университетом для начала практики;
- ознакомить руководителя от организации с программой практики;
- совместно с руководителем от организации составить календарно-тематический план прохождения практики и представить его на утверждение руководителям от организации и университета;
- получить индивидуальное задание от руководителей практики;
- ежедневно вести записи в дневнике о проделанной работе и давать на подпись руководителю от организации;
- подчиняться действующим в организации правилам внутреннего распорядка, принимать активное участие в общественной жизни организации;
- полностью выполнять требования, предусмотренные программой практики и руководителей;
- в трехдневный срок после окончания практики представить на кафедру

письменный отчет о практике с выполненным индивидуальным заданием и приложением всех документов составленных лично, дневника с составленной характеристикой;

- в установленный кафедрой срок защитить отчет о прохождении практики.

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра \_\_\_\_\_

ОТЧЕТ

о прохождении учебной практики

с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.,

в \_\_\_\_\_  
(наименование предприятия (организации))

Выполнил студент \_\_\_\_\_ (Ф. И. О.)

ФМк, курс, группа \_\_\_\_\_  
(подпись)

Руководитель от БГЭУ \_\_\_\_\_ (Ф. И. О.)

(должность, степень) \_\_\_\_\_  
(подпись)

Руководитель от организации \_\_\_\_\_ (Ф. И. О.)

(подпись)

МИНСК

20\_\_ г.