

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»
Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 31 мая 2023 г. №6)

ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ОЗНАКОМИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность образовательной программы
«Управление торговой и логистической деятельностью»

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очная, очно-заочная

Нижний Новгород
2023 год

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы бакалавриата «Управление торговой и логистической деятельностью».

СОСТАВИТЕЛИ:

д.э.н., профессор кафедры торгового дела О.В. Чкалова	_____	
	(подпись)	
к.э.н., доцент кафедры торгового дела М.А. Цветков	_____	
	(подпись)	
к.э.н., доцент кафедры торгового дела И.Ю. Цветкова	_____	
	(подпись)	
к.э.н., доцент кафедры торгового дела Н.Г. Копасовская	_____	
	(подпись)	
к.э.н., доцент кафедры торгового дела С.А. Кирюшин	_____	
	(подпись)	
Заведующий кафедрой	_____	/ Чкалова О.В.
	(подпись)	

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.

1. Цель практики

Целью ознакомительной практики по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» является формирование у бакалавров требуемых ОС ННГУ компетенций, ознакомление студентов с основными видами и задачами будущей профессиональной деятельности на базе действующих предприятий, приобретение первоначального практического опыта и первичных профессиональных умений по направлению подготовки бакалавра торгового дела.

Основными задачами ознакомительной практики являются:

- закрепление на практике теоретических знаний, получение первичных профессиональных умений;
- практическое освоение содержания основных работ и исследований в области торгового дела, выполняемых в организации по месту прохождения практики;
- участие в конкретном торговом процессе или исследованиях.

Конкретные цели и задачи, наличие и объемы различных форм и этапов ознакомительной практики бакалавров определяются руководителем практики совместно с обучающимся.

Учебно-методические материалы для обучающихся и методические материалы для руководителя практики приведены в Приложениях.

2. Место практики в структуре образовательной программы

Практика Б2.В.01.01(У) «Ознакомительная практика» является составной частью Блока 2. Практики и относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, обеспечивает взаимосвязь с другими разделами образовательной бакалаврской программы «Управление торговой и логистической деятельностью» по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

Вид практики: учебная.

Тип практики: ознакомительная.

Способ проведения: стационарная или выездная (по мотивированному заявлению обучающихся).

Форма проведения: концентрированная.

Общая трудоемкость практики составляет:

3 зачетных единицы.

108 часов.

2 недели.

Форма организации практики - практическая подготовка, предусматривающая выполнение обучающимися видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью:

- планирование и принятие решений в области выбранной профессиональной деятельности и оценка их эффективности;
- управление продажами, логистической деятельностью предприятия (организации);
- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности организации (предприятия), анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия);
- стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения;
- анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований;
- анализ и оценка результатов научных исследований.

Прохождение практической подготовки предусматривает:

а) Контактную работу - 3 часа, из них:

практические занятия - 2 часа.

КСРИФ (проведение консультаций по расписанию) - 1 час.

б) Иную форму работы студента во время практики (работу во взаимодействии с обучающимися в процессе прохождения учебной практики)- 105 часов.

Виды иной формы работы студента, которые предусматривает данная практика:

1. Информационный поиск.

Цель работы: развитие способности к проектированию и преобразованию учебных действий на основе различных видов информационного поиска.

Информационный поиск - поиск неструктурированной документальной информации.

Список современных задач информационного поиска:

- решение вопросов моделирования;
- классификация документов;
- фильтрация, классификация документов;
- проектирование архитектур поисковых систем и пользовательских интерфейсов;
- извлечение информации (аннотирование и реферирование документов);
- выбор информационно-поискового языка запроса в поисковых системах.

Содержание задания по видам поиска:

- поиск библиографический - поиск необходимых сведений об источнике и установление его наличия в системе других источников. Ведется путем разыскания библиографической информации и библиографических пособий (информационных изданий);

- поиск самих информационных источников (документов и изданий), в которых есть или может содержаться нужная информация;

- поиск фактических сведений, содержащихся в литературе, учебных пособиях, нормативных документах и т.д.

Выполнение задания:

- 1) определение области знаний;
- 2) выбор типа и источников данных;
- 3) сбор материалов, необходимых для наполнения информационной модели;
- 4) отбор наиболее полезной информации;
- 5) выбор метода обработки информации (классификация, кластеризация, регрессионный анализ и т.д.);
- 6) выбор алгоритма поиска закономерностей;
- 7) поиск закономерностей, формальных правил и структурных связей в собранной информации;
- 8) творческая интерпретация полученных результатов.

Планируемые результаты работы:

- способность студентов решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

- готовность использовать знание современных проблем науки и образования при решении образовательных и профессиональных задач.

2. Составление тематического портфолио работ торгово-технологической практики.

Цель самостоятельной работы: развитие способности к систематизации и анализу информации по выбранной теме исследования, анализу эмпирических данных, способов и технологий решения проблем.

Тематическое портфолио работ - материалы, отражающие цели, процесс и результат решения какой-либо конкретной проблемы в рамках выбранной темы исследования.

Портфолио работ может состоять из нескольких разделов.

Структура тематического портфолио работ:

- сопроводительный текст автора портфолио с описанием цели, предназначения и краткого описания документа;
- содержание или оглавление;
- органайзер (схемы, рисунки, таблицы, графики, диаграммы, гистограммы);
- лист наблюдений за процессами, которые произошли за время ознакомительной практики;

- письменные работы;
- видеофрагменты, компьютерные программы;
- рефлексивный журнал (личные соображения и вопросы обучающегося, которые позволяют обнаружить связь между полученными и получаемыми знаниями).

Выполнение задания:

- 1) обосновать выбор темы портфолио в соответствии с выбранной темой исследования;
- 2) выбрать рубрики и дать им названия;
- 3) найти соответствующий материал и систематизировать его, представив в виде конспекта, схемы, кластера, интеллект-карты, таблицы;
- 4) составить словарь терминов и понятий на основе справочной литературы;
- 5) подобрать необходимые источники информации (в том числе интернет-ресурсы) по теме и написать тезисы;
- 6) подобрать статистический материал, представив его в графическом виде; сделать выводы;
- 7) подобрать иллюстративный материал (рисунки, фото, видео);
- 8) составить план исследования;
- 9) провести исследование, обработать результаты;
- 10) проверить наличие ссылок на источники информации.

Планируемые результаты работы:

- готовность обучающихся использовать индивидуальные креативные способности для оригинального решения исследовательских задач;
- повышение информационной культуры обучающихся и обеспечение их готовности к интеграции в условиях цифровой экономики;
- способность использовать современные способы и технологии решения проблем.

4. Подготовка к зачету.

Зачет является традиционной формой проверки знаний, умений, компетенций, сформированных у обучающихся в процессе прохождения ознакомительной практики.

Подготовка к зачету должна осуществляться в течение всего периода прохождения ознакомительной практики.

Подготовка включает следующие действия.

Прежде всего, нужно изучить учебно-методическое обеспечение и необходимые информационные материалы ознакомительной практики, которые важны для выполнения отчета ознакомительной практики.

Затем необходимо соотнести эту информацию с вопросами, которые даны к зачету.

Если информации недостаточно, ответы следует сформировать самостоятельно согласно учебно-методическому обеспечению ознакомительной практики.

Рекомендуется делать краткие записи.

Накануне зачета необходимо повторить ответы, не заглядывая в записи.

Для прохождения ознакомительной практики необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами в процессе обучения на предыдущих курсах. Прохождение практики необходимо для получения знаний, умений и навыков, формируемых для последующей производственной, преддипломной практики и написания выпускной квалификационной работы, а также для применения в профессиональной деятельности.

3. Место и сроки проведения практики

Продолжительность практики для всех форм обучения составляет 2 недели, сроки проведения в соответствии с учебными планами:

Форма обучения	Курс (семестр)
очная	3 курс, 5 семестр
очно-заочная	3 курс, 5 семестр

Практика проводится в форме практической подготовки в профильных организациях, в том числе передовых нижегородских торговых предприятиях таких, как: «АШАН», «АШАН АТАК», «Индиго», «МЕТРО Кэш энд Керри», «Эльдорадо», ООО Группа Компаний «ПИР», в предприятиях индустрии общественного питания: «Едок», «Купеческий», «Английское посольство», в структурном подразделении ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского - кафедре «Торговое дело».

Прохождение обучающимися ознакомительной практики возможно на кафедре «Торговое дело» ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Прохождение обучающимися ознакомительной практики осуществляется, в частности, на основе договоров, заключенных между ННГУ им. Н.И. Лобачевского и предприятиями (организациями), в соответствии с которыми указанные предприятия (организации) обязаны предоставить места для прохождения практики обучающимися.

Базы практики для обучающихся должны отвечать следующим основным требованиям:

- соответствовать направлению подготовки бакалавра;
- располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой обучающихся.

Объектами ознакомительной практики не могут быть предприятия индивидуального предпринимателя.

В соответствии с учебным планом и изучаемыми на ознакомительной практике профессиональными компетенциями ПК-1, ПК-3, ПК-5, ПК-7, ПК-9, ПК-10, основными осваиваемыми видами деятельности на практике являются организационно-управленческая, аналитическая, расчетно-экономическая деятельность.

Таким образом, базой ознакомительной практики бакалавров направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиля «Управление торговой и логистической деятельностью» являются предприятия оптовой и розничной торговли, предприятия общественного питания, предприятия сферы услуг, отделы закупок предприятий, заключающих договоры с поставщиками, занимающихся хранением товаров и реализацией товаров и услуг.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практики должен учитывать состояние здоровья и требования по доступности.

4. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики

Практика направлена на формирование компетенций и результатов обучения, представленных в Таблице 1.

Таблица 1

Формируемые компетенции с указанием кода компетенции	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	<p>З1 (УК-1) Знать прогнозы и оценки профессионального сообщества по вопросам возникновения проблемных ситуаций, дальнейшего развития сферы бизнеса и предполагаемых изменений для решения поставленных задач.</p> <p>У1 (УК-1) Уметь использовать системный подход, методы анализа внешней и внутренней среды предприятия при разработке решений.</p> <p>В1 (УК-1) Владеть навыками оценки и снижения рисков реализации разработанных мероприятий для решения поставленных задач.</p>

Формируемые компетенции с указанием кода компетенции	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
<p>УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.</p>	<p>32 (УК-2) Знать действующее законодательство и требования нормативных документов, правовых норм к профессиональной деятельности, знать процедуру оценки качества товаров в соответствии с нормативными документами.</p> <p>У2 (УК-2) Уметь пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать требования нормативных документов, анализировать, толковать и правильно применять нормы гражданского права, работать со стандартами на товары.</p> <p>В6 (УК-2) Владеть навыками работы с нормативными документами в своей профессиональной деятельности, в том числе товароведной, навыками использования, соблюдения и исполнения норм права в повседневной жизни и профессиональной деятельности.</p>
<p>УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.</p>	<p>33 (УК-3) Знать теоретические подходы социального взаимодействия в команде, осуществления межфункциональной координации.</p> <p>У3 (УК-3) Уметь применять теоретические знания для разработки командной стратегии и координации социального взаимодействия в команде.</p> <p>В3 (УК-3) Владеть методиками координации командной работы в своей профессиональной деятельности.</p>
<p>УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.</p>	<p>35 (УК-6) Знать экономические законы и теории, экономические показатели, объекты и субъекты регулирования коммерческой деятельности, способы самоанализа и самооценки собственных сил и возможностей, стратегии личностного развития.</p> <p>36 (УК-6) Знать этические принципы общения; цели, функции, виды и уровни общения; виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении с целью самоорганизации, самообразования, саморазвития, методы эффективного планирования времени, эффективные способы самообучения и критерии оценки успешности личности.</p> <p>У5 (УК-6) Уметь анализировать процессы и явления, происходящие в исследуемом объекте, во времени, планировать мероприятия и действия во времени, выделять их общие и отличительные черты с целью их систематизации, обобщать информацию для подготовки текстов, определять задачи саморазвития и профессионального роста, распределять их с обоснованием их актуальности и определением необходимых ресурсов.</p> <p>У6 (УК-6) Уметь планировать свою жизнедеятельность на период обучения в образовательной организации, анализировать и оценивать собственные силы и возможности, систематизировать нормативно-</p>

Формируемые компетенции с указанием кода компетенции	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	<p>правовые положения в порядке подготовки, оформления и защиты отчета.</p> <p>В5 (УК-6) Владеть навыками грамотного и эффективного поиска, отбора, обработки и использования источников информации (справочной литературы, ресурсов Интернет), планирования мероприятий и действий во времени, владеть методами логического и критического анализа различного рода суждений, навыками систематизации и представления знаний в рациональной форме, приемами целеполагания, планирования, реализации необходимых видов деятельности.</p> <p>В6 (УК-6) Владеть навыками восприятия и анализа текстов и устной речи, планирования подготовки текстовых документов профессиональной и управленческой сферы, инструментами и методами управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей.</p>
<p>УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.</p>	<p>310 (УК-10) Знать основы и принципы, методы разработки обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности, в том числе в торговой и логистической сфере деятельности.</p> <p>У10 (УК-10) Уметь осуществлять организацию командного взаимодействия для решения экономических, финансовых, управленческих задач.</p> <p>В10 (УК-10) Владеть навыками разработки экономически обоснованных решений в различных областях жизнедеятельности, в том числе в торговой и логистической сфере деятельности.</p>
<p>ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>	<p>31 (ПК-1) Знать основы теории, принципы и способы осуществления закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.</p> <p>У1 (ПК-1) Уметь обосновывать необходимость закупок и осуществлять планирование закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.</p> <p>В1 (ПК-1) Владеть навыками анализа различных процедур организации закупок.</p>
<p>ПК-3 Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий</p>	<p>33 (ПК-3) Знает основные методы контроля качества работы сотрудников, нормы, правила, которые регламентируют профессиональную деятельность работников торгового предприятия.</p> <p>У3 (ПК-3) Умеет выбирать вид и объем контроля, исходя из степени развития коллектива работников торгового предприятия, оценивать соблюдение правил торговли.</p> <p>В3 (ПК-3) Владеет навыками разработки решений задач совершенствования профессиональной деятельности работников торгового предприятия.</p>

Формируемые компетенции с указанием кода компетенции	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
ПК-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	<p>35 (ПК-5) Знать основные положения, экономические показатели, теории потребительского поведения и потребительского спроса; принципы сбора и анализа информации о конъюнктуре товарного рынка.</p> <p>36 (ПК-5) Знать основы построения, расчета и анализа современной системы маркетинговых показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне; источники и методы сбора маркетинговой информации; сущность маркетинговых коммуникаций и рекламы и возможности их воздействия на поведение покупателей.</p> <p>У5 (ПК-5) Уметь выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка, разрабатывать инструментарий для проведения маркетингового исследования.</p> <p>У6 (ПК-3) Уметь оперировать экономическими понятиями и категориями, применять законы, определять экономические показатели теории потребительского поведения и потребительского спроса; использовать методы и техники планирования, проведения предплановых исследований.</p> <p>В5 (ПК-5) Владеть способностью анализировать и прогнозировать потребительское поведение и спрос потребителей, навыками применения полученных знаний для принятия практических решений.</p> <p>В6 (ПК-5) Владеть методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; навыками проведения прикладного маркетингового исследования.</p>
ПК-7 Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли	<p>37 (ПК-7) Знать основы организации и управления материальными и трудовыми ресурсами в сфере торговли.</p> <p>У7 (ПК-7) Уметь выбирать методы и инструменты коммуникационного взаимодействия с клиентами и заинтересованными сторонами.</p> <p>В7 (ПК-7) Владеть способами контроля и оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере торговли.</p>
ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	<p>39 (ПК-9) Знать теоретические основы, методы и способы ценообразования в организации.</p> <p>У9 (ПК-9) Уметь проводить анализ рыночных и специфических рисков, разрабатывать прогнозы в сфере ценообразования, осуществлять выбор оптимальной стратегии ценообразования.</p>

Формируемые компетенции с указанием кода компетенции	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	В9 (ПК-9) Владеть навыками формирования цены, оптимальной торговой надбавки (наценки) или скидки.
ПК-10 Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей.	<p>З10 (ПК-10) Знать требования действующей технической документации, используемой в торговом бизнесе, в том числе в области стандартизации товаров и услуг, технических регламентов, санитарии, строительства и норм технологического проектирования, в области перевозки, приемки, хранения, отпуска со склада и продажи.</p> <p>З11 (ПК-10) Знать правила оформления бухгалтерских, юридических, в том числе хозяйственных документов и их виды, правила составления маркетинговых анкет, рекламных брифов, отчетов.</p> <p>У10 (ПК-10) Уметь определять соответствие объекта проверки нормам технической документации.</p> <p>У11 (ПК-10) Уметь оформлять техническую документацию, бухгалтерские и хозяйственные документы.</p> <p>У12 (ПК-10) Уметь осуществлять отбор и проводить анализ наличия необходимой технической документации.</p> <p>В10 (ПК-10) Владеть навыками проверки правильности заполнения, оформления технической документации, в том числе хозяйственных документов по экономической деятельности организации.</p>

5. Содержание практики

Конкретное содержание практики, её структура, место проведения определяется видом профессиональной деятельности, к которому преимущественно готовится бакалавр.

Общий порядок и последовательность этапов прохождения практики в форме практической подготовки, а также примерная трудоемкость представлены в таблице 2.

Таблица 2-Технологическая карта

п/п	Этап	Содержание этапа	Трудоемкость (часов/неделя)
1	Организационный	Практическое занятие, включающее: - проведение организационного собрания, - получение и разъяснение индивидуального задания, - проведение инструктажа руководителем практики, - составление совместного рабочего графика (плана) проведения практики	2
2	Основной (экспериментальный)	изучение научной литературы	15
		сбор и анализ необходимой документа-	15

		ции на предприятии	
		обработка и систематизации фактического и научно-практического материала	20
		проведение научного исследования	20
		проведение финансово-экономических расчетов	20
		формирование отчета по практике	15
3	Заключительный (обработка и анализ полученной информации)	- КСРИФ (проведение консультаций по расписанию) - защита отчета по практике	1
	ИТОГО:		<u>108 / 2</u> <u>часов / неделя</u>

6. Форма отчетности

По итогам прохождения практики в форме практической подготовки обучающийся представляет руководителю практики письменный отчет.

Отчёт должен иметь следующие структурные элементы:

- титульный лист, подписанный руководителями практики от института и предприятия (приложение А);
- индивидуальное задание, подписанное руководителями практики и обучающимся (Приложение Б);
- предписание на практику (приложение В);
- совместный рабочий график(план) (в соответствии с программой) (форма см. Приложение Г);
- дневник практики (Приложение Д);
- содержательную часть;
- список литературы;
- приложения в последовательности, обозначенной в тексте отчёта.

Формой промежуточной аттестации по практике является зачет с оценкой.

По результатам проверки отчетной документации, выполнения контрольных заданий и собеседования выставляется оценка.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение

7.1 Основная учебная литература:

Основная учебная литература

1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под. ред. Л. П. Дашкова. - Москва : Дашков и К, 2020. - 286 с. - ISBN 978-5-394-03907-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232020> (дата обращения: 04.12.2020). – Режим доступа: по подписке.
2. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0498-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043393> (дата обращения: 04.12.2020). – Режим доступа: по подписке.
3. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями : учебное пособие / В.П. Чеглов. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. - 288 с. - ISBN 978-5-9558-0232-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044008> (дата обращения: 04.12.2020). – Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература

4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1-2. М.: ИНФРА-М, 2009. - 512 с. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
5. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ, от 03.06.2009 N 121-ФЗ, от 23.11.2009 N 261-ФЗ, от 27.06.2011 N 162-ФЗ, от 18.07.2011 N 242-ФЗ, от 25.06.2012 N 93-ФЗ, от 28.07.2012 N 133-ФЗ, от 02.07.2013 N 185-ФЗ). - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
6. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ № 381. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/
7. Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 N 2463 "Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации". - Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/400070336/>
8. ГОСТ Р 50646-2012. Услуги населению. Термины и определения. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200102288>
9. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200108793>
10. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200079743>
11. ГОСТ Р 52113-2014 Услуги населению. Номенклатура показателей качества. – М.: Госстандарт России. - Режим доступа: <https://internet-law.ru/gosts/gost/58218/>
12. ГОСТ Р 51304-2022 «Услуги торговли. Общие требования»
13. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aup.ru/>
14. Бизнес-словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.businessvoc.ru/>
15. Бочаров, И. М. Управление знаниями в цифровой экономике: теоретико-методологические аспекты : монография / И. М. Бочаров. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 96 с. - ISBN 978-5-394-04184-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232482> (дата обращения: 26.01.2021).
16. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 256 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07859-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452429> (дата обращения: 04.12.2020).
17. Чкалова, О.В. Торговое дело. М.: ФОРУМ:ИНФРА -М-2016.-384с.
18. Эксперт Online [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.expert.ru>

Информационные технологии, используемые при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Операционная система Microsoft Windows

Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

9. Материально-техническая база, необходимая для проведения практики.

Для проведения практики (полевое исследование) материально-техническое обеспечение характеризуется наличием торгово-технологического оборудования в местах прохождения практики, персональных компьютеров и др.

Для проведения практики (кабинетные исследования) используется материально-техническая база вуза, обеспечивающая проведение исследований, предусмотренных программой практики и соответствующая действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Аудитории оборудованы компьютером для преподавателя и одним мультимедийным проектором, экраном (или монитором), учебной мебелью.

Каждый обучающийся в течение всего периода прохождения практики обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) («Консультант студента», «Лань», «Znanium», «Юрайт») и к электронной информационно-образовательной среде организации (portal.unn.ru). Данные электронно-библиотечные системы (электронные библиотеки) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации (в библиотеке ИЭП ННГУ), так и вне ее.

10. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по практике

По результатам практики бакалавр составляет отчет о выполнении работы в соответствии с программой практики, индивидуальным заданием и рабочим графиком планом, свидетельствующий о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, освоении компетенций, определенных образовательной программой, с описанием решения задач практики.

Вместе с отчетом обучающийся предоставляет на кафедру оформленное предписание (Приложение В), индивидуальное задание (Приложение Б), рабочий график (план) проведения практики (Приложение Г), дневник практики (Приложение Д).

Проверка отчетов по ознакомительной практике и проведение промежуточной аттестации по ней проводятся в соответствии с графиком прохождения практики.

Отчет и характеристика рассматриваются руководителем практики.

Проведение промежуточной аттестации предполагает определение руководителем практики уровня овладения бакалавром практическими навыками работы и степени применения на практике полученных в период обучения теоретических знаний в соответствии с компетенциями, формирование которых предусмотрено программой практики, как на основе представленного отчета, так и с использованием оценочных материалов, предусмотренных программой практики.

В процессе защиты отчета по практике студент должен кратко изложить основные результаты проделанной работы, выводы и рекомендации, структуру и анализ материалов, оценить их полноту и объем.

По результатам защиты научный руководитель от института выставляет студенту оценку по семибальной системе, заносит ее в зачетную книжку.

Уровень сформированности компетенций оценивается на основании выполнения поставленных перед обучающимся заданий в соответствии с таблицей 4.

Шкала оценки по проценту правильно выполненных заданий приведена в таблице 5.

Таблица 3

10.1. Паспорт фонда оценочных средств по ознакомительной практике

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование оценочного средства
1	УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и	З1 (УК-1) Знать прогнозы и оценки профессионального сообщества по	Индивидуальные задания (согласно пункту

		синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	вопросам возникновения проблемных ситуаций, дальнейшего развития сферы бизнеса и предполагаемых изменений для решения поставленных задач.	10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			У1 (УК-1) Уметь использовать системный подход, методы анализа внешней и внутренней среды предприятия при разработке решений.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			В1 (УК-1) Владеть навыками оценки и снижения рисков реализации разработанных мероприятий для решения поставленных задач.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			Мотивация (личностное отношение)	Ответственность к выполнению самостоятельной работы и её качество
2	УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	32 (УК-2) Знать действующее законодательство и требования нормативных документов, правовых норм к профессиональной деятельности, знать процедуру оценки качества товаров в соответствии с нормативными документами.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			У2 (УК-2) Уметь пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать требования нормативных документов, анализировать, толковать и правильно применять нормы гражданского права, работать со стандартами на товары.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			В6 (УК-2) Владеть навыками работы с нормативными документами в своей профессиональной деятельности, в том числе товароведной, навыками использования, соблюдения и исполнения норм права в повседневной жизни и профессиональной деятельности.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
3	УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.	33 (УК-3) Знать теоретические подходы социального взаимодействия в команде, осуществления межфункциональной координации.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			У3 (УК-3) Уметь применять теоретические знания для разработки командной стратегии и координации социального взаимодействия в команде.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике

4	УК-6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.	В3 (УК-3) Владеть методиками координации командной работы в своей профессиональной деятельности.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
			35 (УК-6) Знать экономические законы и теории, экономические показатели, объекты и субъекты регулирования коммерческой деятельности, способы самоанализа и самооценки собственных сил и возможностей, стратегии личностного развития. 36 (УК-6) Знать этические принципы общения; цели, функции, виды и уровни общения; виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении с целью самоорганизации, самообразования, саморазвития, методы эффективного планирования времени, эффективные способы самообучения и критерии оценки успешности личности.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			У5 (УК-6) Уметь анализировать процессы и явления, происходящие в исследуемом объекте, во времени, планировать мероприятия и действия во времени, выделять их общие и отличительные черты с целью их систематизации, обобщать информацию для подготовки текстов, определять задачи саморазвития и профессионального роста, распределять их с обоснованием их актуальности и определением необходимых ресурсов. У6 (УК-6) Уметь планировать свою жизнедеятельность на период обучения в образовательной организации, анализировать и оценивать собственные силы и возможности, систематизировать нормативно-правовые положения в порядке подготовки, оформления и защиты отчета.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			В5 (УК-6) Владеть навыками грамотного и эффективного поиска, отбора, обработки и использования источников информации (справочной литературы, ресурсов Интернет), планирования мероприятий и действий во времени, владеть методами логического и критического анализа различного рода суждений, навыками систематизации и представления знаний в рациональной форме, приемами целеполагания,	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике

			<p>планирования, реализации необходимых видов деятельности.</p> <p>В6 (УК-6) Владеть навыками восприятия и анализа текстов и устной речи, планирования подготовки текстовых документов профессиональной и управленческой сферы, инструментами и методами управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей.</p>	
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
5	УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	310 (УК-10) Знать основы и принципы, методы разработки обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности, в том числе в торговой и логистической сфере деятельности.	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>
			У10 (УК-10) Уметь осуществлять организацию командного взаимодействия для решения экономических, финансовых, управленческих задач.	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>
			В10 (УК-10) Владеть навыками разработки экономически обоснованных решений в различных областях жизнедеятельности, в том числе в торговой и логистической сфере деятельности.	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
6	ПК-1	Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	31 (ПК-1) Знать основы теории, принципы и способы осуществления закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>
			У1 (ПК-1) Уметь обосновывать необходимость закупок и осуществлять планирование закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>
			В1 (ПК-1) Владеть навыками анализа различных процедур организации закупок.	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
7	ПК-3	Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых	33 (ПК-3) Знает основные методы контроля качества работы сотрудников, нормы, правила, которые ре-	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)

		предприятий	гламентируют профессиональную деятельность работников торгового предприятия.	Собеседование, проект в форме отчета по практике
			У3 (ПК-3) Умеет выбирать вид и объем контроля, исходя из степени развития коллектива работников торгового предприятия, оценивать соблюдение правил торговли.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			В3 (ПК-3) Владеет навыками разработки решений задач совершенствования профессиональной деятельности работников торгового предприятия.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
8	ПК-5	Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	35 (ПК-5) Знать основные положения, экономические показатели, теории потребительского поведения и потребительского спроса; принципы сбора и анализа информации о конъюнктуре товарного рынка. 36 (ПК-5) Знать основы построения, расчета и анализа современной системы маркетинговых показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне; источники и методы сбора маркетинговой информации; сущность маркетинговых коммуникаций и рекламы и возможности их воздействия на поведение покупателей.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			У5 (ПК-5) Уметь выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка, разрабатывать инструментарий для проведения маркетингового исследования. У6 (ПК-3) Уметь оперировать экономическими понятиями и категориями, применять законы, определять экономические показатели теории потребительского поведения и потребительского спроса; использовать методы и техники планирования, проведения предплановых исследований.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			В5 (ПК-5) Владеть способностью анализировать и прогнозировать потребительское поведение и спрос потребителей, навыками применения полученных знаний для принятия практических решений. В6 (ПК-5) Владеть методами и сред-	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике

			ствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; навыками проведения прикладного маркетингового исследования.	
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
9	ПК-7	Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли	37 (ПК-7) Знать основы организации и управления материальными и трудовыми ресурсами в сфере торговли.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			У7 (ПК-7) Уметь выбирать методы и инструменты коммуникационного взаимодействия с клиентами и заинтересованными сторонами.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			В7 (ПК-7) Владеть способами контроля и оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере торговли.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
10	ПК-9	Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	39 (ПК-9) Знать теоретические основы, методы и способы ценообразования в организации.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			У9 (ПК-9) Уметь проводить анализ рыночных и специфических рисков, разрабатывать прогнозы в сфере ценообразования, осуществлять выбор оптимальной стратегии ценообразования.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			В9 (ПК-9) Владеть навыками формирования цены, оптимальной торговой надбавки (наценки) или скидки.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
11	ПК-10	Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей.	310 (ПК-10) Знать требования действующей технической документации, используемой в торговом бизнесе, в том числе в области стандартизации товаров и услуг, технических регламентов, санитарии, строительства и норм технологического проектирования, в области перевоз-	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике

			ки, приемки, хранения, отпуска со склада и продажи. 311 (ПК-10) Знать правила оформления бухгалтерских, юридических, в том числе хозяйственных документов и их виды, правила составления маркетинговых анкет, рекламных брифов, отчетов.	
			У10 (ПК-10) Уметь определять соответствие объекта проверки нормам технической документации. У11 (ПК-10) Уметь оформлять техническую документацию, бухгалтерские и хозяйственные документы. У12 (ПК-10) Уметь осуществлять отбор и проводить анализ наличия необходимой технической документации.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			В10 (ПК-10) Владеть навыками проверки правильности заполнения, оформления технической документации, в том числе хозяйственных документов по экономической деятельности организации.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность

Таблица 4

Критерии и шкалы для интегрированной оценки уровня сформированности компетенций:

Индикаторы компетенции	ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
Полнота знаний	Отсутствие знаний теоретического материала для выполнения индивидуального задания. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа на вопросы собеседования, отсутствует отчет, оформленный в соответствии с требованиями	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки при ответе на вопросы собеседования	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки и требований программы практики
Наличие умений	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа на вопросы собеседования	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме без недочетов
Наличие навыков (владение опытом)	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа на вопросы собеседования	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач
Мотивация (личностное)	Полное отсутствие учебной активности и	Учебная активность и мотивация слабо	Учебная активность и	Учебная активность и	Учебная активность и	Учебная активность и мотивация	Учебная активность и мотивация

отношение)	мотивации, пропущена большая часть периода практики	выражены, готовность решать поставленные задачи качественно отсутствует	мотивация низкие, слабо выражены, стремление решать задачи на низком уровне качества	мотивация проявляются на среднем уровне, демонстрируется готовность выполнять поставленные задачи на среднем уровне качества	мотивация проявляются на уровне выше среднего, демонстрируется готовность выполнять большинство поставленных задач на высоком уровне качества	проявляются на высоком уровне, демонстрируется готовность выполнять все поставленные задачи на высоком уровне качества	проявляются на очень высоком уровне, демонстрируется готовность выполнять нестандартные дополнительные задачи на высоком уровне качества
Характеристика сформированности компетенции	Компетенция не сформирована. Отсутствуют знания, умения, навыки, необходимые для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение	Компетенция в полной мере не сформирована. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение	Сформированность компетенции соответствует минимальным требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач, но требуется дополнительная практика по большинству практических задач	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям, но есть недочеты. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач, но требуется отработка дополнительных практических навыков	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения стандартных практических (профессиональных) задач	Сформированность компетенции полностью соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для решения сложных практических (профессиональных) задач	Сформированность компетенции превышает стандартные требования. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для применения творческого подхода к решению сложных практических (профессиональных) задач
Уровень сформированности компетенций	Нулевой	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий	Очень высокий
	низкий		достаточный				

Критерии итоговой оценки результатов практики

Критериями оценки результатов прохождения обучающимися практики в форме практической подготовки являются сформированность предусмотренных программой компетенций, т.е. полученных теоретических знаний, практических навыков и умений, самостоятельность, творческая активность.

Таблица 5

Оценка	Уровень подготовки
Превосходно	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций достигнуты. Обучающийся демонстрирует высокий уровень подготовки, творческий подход к решению нестандартных ситуаций во время выполнения индивидуального задания. Обучающийся представил подробный отчет по практике, активно работал в течение всего периода практики. Соблюдал сроки предоставления отчетности и защиты отчета по практике. Компетенции освоены на высоком уровне.
Отлично	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций достигнуты. Обучающийся демонстрирует высокий уровень подготовки. Обучающийся представил подробный отчет по практике, активно работал в течение всего периода практики. Соблюдал сроки предоставления отчетности и защиты отчета по практике. Компетенции освоены в основном на высоком уровне.
Очень хорошо	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций достигнуты. Обучающийся демонстрирует хорошую подготовку. Обучающийся представил подробный отчет по практике с незначительными неточностями, активно работал в течение всего периода практики. Соблюдал сроки предоставления отчетности и защиты отчета по практике. Компетенции освоены на высоком и среднем уровне.
Хорошо	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций достигнуты практически полностью. Обучающийся демонстрирует в целом хорошую подготовку, но при подготовке отчета по практике и проведении собеседования допускает заметные ошибки или недочеты. Обучающийся активно работал в течение всего периода практики. Соблюдал сроки предоставления отчетности и защиты отчета по практике. Компетенции освоены на среднем уровне.
Удовлетворительно	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций в целом достигнуты, но имеются явные недочеты в демонстрации умений и навыков (по компетенциям УК-1, УК-2, УК-3, УК-6, УК-10; ПК-1, ПК-3, ПК-5, ПК-7, ПК-9, ПК-10). Обучающийся показывает минимальный уровень теоретических знаний, делает существенные ошибки при выполнении индивидуального задания, но при ответах на наводящие вопросы во время собеседования, может правильно сориентироваться и в общих чертах дать правильный ответ. Обучающийся имел пропуски в течение периода практики, имел замечание в период прохождения практик от руководителя. Частично нарушил сроки предоставления отчетности и защиты отчета по практике. Компетенции освоены на низком уровне или не освоены.
Неудовлетворительно	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций в целом не достигнуты, обучающийся не представил своевременно /представил недостоверный отчет по практике, пропустил большую часть време-

	ни, отведенного на прохождение практики. Имел негативный отзыв со стороны руководителя о прохождении практики. Компетенции освоены на низком уровне или не освоены.
Плохо	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций не достигнуты, обучающийся не представил своевременно отчет по практике, пропустил большую часть времени, отведенного на прохождение практики, не может дать правильный ответ на вопросы собеседования. Имел отрицательный отзыв со стороны руководителя о прохождении практики. Компетенции в основном не освоены.

10.2 Перечень контрольных заданий и иных материалов, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности

10.2.1. Требования к отчету по практике

Отчет является результирующим документом студента о прохождении практики. Его содержание зависит от специфики предприятия (организации), где осуществлялась практика. Отчёт оформляется на листах стандартного формата А4 (210 x 297 мм). Каждый лист должен иметь поля: верхнее, нижнее, левое и правое - 25 мм. Используется шрифт типа Times New Roman, размером 14 и межстрочным интервалом в 1,5 строки. Структура отчёта строится в соответствии с основными разделами программы. Объём отчёта должен быть не менее 40 страниц компьютерного текста, не считая приложений. Страницы должны быть пронумерованы. При несоблюдении перечисленных требований оценка за отчёт снижается.

Содержательная часть отчета по практике должна включать в себя:

Введение.

Указать цели, задачи практики.

Представить календарный план-график сбора информации, проведения исследования и обработки и представления его результатов в соответствии с порядком подготовки, оформления и защиты отчета и выделенным временем на прохождение практики.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2, УК-6.

1 Общая характеристика предприятия и организационный анализ.

Данный раздел должен содержать следующие обязательные элементы:

- наименование и тип предприятий, местонахождение;
- организационно-правовая форма;
- виды деятельности предприятия в соответствии с Уставом предприятия и согласно присвоенным кодам по ОКВЭД, сведения о лицензировании.

Укажите для предприятий торговли характеристики в соответствии с ГОСТ Р 51773-2009

"Услуги торговли. Классификация предприятий торговли" (таблица 1).

Проанализируйте фирменное наименование торгового предприятия на соответствие требованиям Гражданского кодекса РФ (п. 1 ст. 54)

Составьте краткую историческую справку о создании предприятия (100-150 слов).

Составить схему организационной структуры управления предприятием. Охарактеризовать основные функции работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление маркетингом и товарными запасами, их командное взаимодействие (на основе должностных инструкций).

Проанализировать основные условия договоров о материальной ответственности сотрудника исследуемого предприятия. Приложить копию договора о материальной ответственности сотрудника в приложении к отчету. Дать краткую характеристику документа, включенного в приложение. Выявить критерии наступления материальной ответственности, правила определения размера причинённого ущерба и порядок его взыскания.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-3, ПК-10.

2. Финансово-экономический анализ торговой деятельности предприятия

Собрать и проанализировать бухгалтерскую информацию по объекту практики. Представить в приложении бухгалтерскую информацию по организации - по объекту практики (например, образцы первичных учетных документов, бухгалтерский баланс и т.п.).

Дать краткую характеристику финансового положения предприятия (на основе формы 2 «Отчет о прибылях и убытках»). Результаты занести в таблицу «Результаты хозяйственной деятельности предприятия» (форма таблицы см. раздел «Приложения» методических указаний. Приложение Е).

Сделать общий вывод о финансовом состоянии предприятия, его проблемах и их возможных причинах.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, УК-10, ПК-10.

3. Изучение основных направлений деятельности предприятия

Изучить, провести оценку и отразить в отчете систему закупок товаров на предприятии (на примере конкретного товара или группы товаров): процесс закупки товаров; источники поступления товаров и основных поставщиков, организацию учета и контроля за ходом поступления товара.

Изучить требования нормативной документации к хранению товаров. Провести анализ хранения товаров на соответствие требованиям нормативной документации. Результаты оформить в таблице

Таблица 1 - Анализ хранения

указать вид товара

Требования к хранению	Фактические условия хранения	Соответствие требованиям нормативного документа

Ознакомиться с реализуемым ассортиментом предприятия. Привести группировку товаров в торговом предприятии, указав отделы (секции, комплексы или разделы в электронном каталоге). На примере отдельного отдела показать группировку товаров, сравнить ее с товароведной классификацией, указать преимущества и недостатки группировки товаров в исследуемом предприятии.

Ознакомиться с планами выкладки товаров на примере 1 товарного отдела. Оцените выкладку товаров (мерчендайзинг). Включить в приложение копию плана выкладки. При отсутствии возможности выполнения задания на предприятии-объекте практики, задание выполняется на базе любого розничного магазина на выбор студента.

Изучить динамику цен на примере 3-х видов товаров из разных товарных групп за 2-3 временных периода, сравнить с ценами конкурента, сделать краткий вывод. (Базовые категории – категории, приобретаемые большинством покупателей магазина и составляющие основу его ассортимента).

Провести оценку работы продавцов (менеджеров) по продажам с клиентами в процессе совершения продажи по следующим критериям: стиль общения, внешний вид, квалификация и компетентность, знание особенностей предлагаемого товара, коммуникабельность, мобильность, наличие корпоративных стандартов по работе продавцов. При отсутствии возможности выполнения задания на предприятии-объекте практики, задание выполняется на базе любого розничного магазина на выбор студента.

Сделать выводы по результатам проведенного в процессе ознакомительной практики исследования. Аргументированно изложить свою точку зрения на изученные аспекты и выявленные проблемы деятельности предприятия.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, УК-10, ПК-1, ПК-5, ПК-7, ПК-9.

4. Задание для ознакомительной практики в форме практической подготовки. Исследование качества товаров в организации.

Ознакомиться со стандартами как основным видом нормативной документации, содержащими требования к качеству товаров. Привести требования стандартов к качеству товаров на примере 1 товарной группы. Изучить градацию товаров по качеству на примере 1 товарной группы. Оценить качество не менее 2 товаров (в том числе товаров с дефектами) по органолептическим показателям на основе ГОСТ. Результаты оформить в виде таблицы 2. В приложение к отчету

включить фотографии исследуемых товаров. Сделать заключение о качестве товаров (рекомендуется для сравнения брать товары одного наименования разных производителей).

Таблица 2 - Анализ качества _____указать вид товара_____ по органолептическим показателям

Наименование показателя	Требования ГОСТ	Полученные показатели

Оценить не менее одного показателя качества товаров, используя лабораторное оборудование. Выполнить работу на базе лаборатории «Экспертизы и качества товаров» кафедры торгового дела ИЭП ННГУ по адресу Б.Покровская 37, а.216л. Использовать для оценки качества один или несколько приборов лаборатории: люминоскоп, сушильный шкаф (оценка влажности или гигроскопичности) товаров, лабораторные весы, микроскоп.

При проведении исследований в лаборатории студент составляет план исследования, в который включает список необходимого оборудования, химической посуды (пробирки, колбы, чашки Петри, спиртовки), держатели, штативы, приборные стекла, кюветы, металлические бюксы, ножи и пр., химические реактивы. В плане прописывается ход работы, планируемая продолжительность исследования и планируемые результаты. Студент согласовывает время проведения исследования с заведующим лабораторией. В приложение к отчету включается план лабораторного исследования и фотографии проведенного анализа в лаборатории и результатов.

При выполнении задания – студент выбирает товар в соответствии со своим номером в списке группы. Список группы можно посмотреть на сайте portal.unn.ru:

1. Картофель свежий в упаковке с указанием массы нетто
2. Морковь свежая в упаковке с указанием массы нетто
3. Лук свежий в упаковке с указанием массы нетто
4. Чеснок свежий в упаковке с указанием массы нетто
5. Лимоны свежие в упаковке с указанием массы нетто
6. Апельсины свежие в упаковке с указанием массы нетто
7. Мандарины свежие в упаковке с указанием массы нетто
8. Мясо говядина свежая
9. Мясо свинина свежая
10. Рыба свежая в упаковке с указанием массы нетто
11. Сосиски в упаковке с указанием массы нетто
12. Сардельки в упаковке с указанием массы нетто
13. Масло сливочное в упаковке с указанием массы нетто
14. Маргарин в упаковке с указанием массы нетто
15. Молоко в упаковке с указанием массы нетто
16. Сыр в упаковке с указанием массы нетто
17. Мед в упаковке с указанием массы нетто
18. Мука пшеничная в упаковке с указанием массы нетто
19. Яйца куриные
20. Изделия из кожи
21. Изделия из текстильных волокон
22. Мясо говядина свежая
23. Мясо свинина свежая
24. Рыба свежая в упаковке с указанием массы нетто
25. Сосиски в упаковке с указанием массы нетто
26. Сардельки в упаковке с указанием массы нетто

Лабораторными методами студент может оценить такие показатели как влажность, свежесть, степень созревания (для сыра), наличие фальсификации (посторонних примесей), кислотность, наличие искусственных красителей, микробиологические показатели, строение или состав товара.

Изучите порядок и условия применения маркировки на определенный вид товаров по соответствующей нормативной документации (например, ГОСТ, ТР, ТС). Проведите анализ маркировки. Результаты оформите в виде таблицы 3. В приложение к отчету включить фотографии маркировки товара со всех сторон.

Таблица 3 - Анализ маркировки _____указать вид товара_____

Требования к маркировке	Фактическая маркировка	Соответствие требованиям нормативной документации

Осваиваемые компетенции: ПК-5, ПК-7, ПК-9, ПК-10.

Список использованной литературы

Представляются все источники информации, которые были использованы при прохождении практики и при формировании отчета по ознакомительной практике. К данным источникам относятся нормативно-правовые акты, учебная литература за последние 5 лет, интернет-ресурсы (в том числе адрес сайта предприятия) и др.

Осваиваемые компетенции: УК-1.

Приложения

В приложениях, как обязательной части отчета по ознакомительной практике, обучающимся представляются формы следующих документов: копии учредительных документов (извлечений из них), копию лицензии (при необходимости), схема организационной структуры управления, копия штатного расписания или примерные образцы перечисленных документов, заполненные студентом самостоятельно, таблицы и рисунки с громоздкими данными или расчетами (в том числе список поставщиков, ассортиментный перечень, прайс-листы, образец анкеты для проведения маркетингового исследования и др.), копия образцы договора о материальной ответственности работников, план размещения секций или отделов.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2.

Таким образом, в ходе прохождения ознакомительной практики студенты по разделам закрепляют формируемые компетенции (табл. 4).

Таблица 4 – Анализ соответствия разделов отчета формируемым компетенциям

Наименование раздела отчета	Формируемые компетенции
Сопроводительные документы к отчету (индивидуальное задание, совместные рабочий график, дневник практики). Предписание (к отчету не прикреплять!)	УК-2, УК-6
Введение	УК-1, УК-2, УК-6
1. Общая характеристика предприятия	УК-1, УК-2, УК-3, ПК-3, ПК-10
2. Организационный и финансово-экономический анализ деятельности предприятия	УК-1, УК-2, УК-3, УК-10, ПК-10
3. Изучение основных направлений деятельности предприятия	УК-1, УК-2, УК-3, УК-10, ПК-1, ПК-5, ПК-7, ПК-9
4. Задание для ознакомительной практики в форме практической подготовки. Исследование качества товаров в организации.	ПК-5, ПК-7, ПК-9, ПК-10
Список использованной литературы	УК-1
Приложение	УК-1, УК-2

10.2.2. Задания для промежуточной аттестации

Задания для оценивания планируемых результатов обучения при прохождении ознакомительной практики (таблица 5).

Таблица 6

Компетенции	Задания	Виды практики	Уровень сформированности компетенций			
			Не сформир.	Минимал	Средний	Максимальный
Универсальные компетенции						
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	1.1 Описать источники информации для проведения научного исследования 1.2 Собрать и проанализировать бухгалтерскую информацию по объекту практики. 1.3 Представить в приложении бухгалтерскую информацию по организации - по объекту практики.	Анализ и синтез источников информации по ознакомительной практике.				
	1.4 Сделать выводы по результатам проведенного в процессе ознакомительной практики исследования. 1.5 Составьте краткую историческую справку о создании предприятия.	Обобщение результатов применения системного подхода для решения поставленных задач ознакомительной практики.				
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	2.1 Указать цели, задачи практики, охарактеризовать объект практики. 2.2 Включить в перечень литературы нормативно-правовые и нормативно-технические документы, использованные при написании отчета. 2.3 Составить план исследования качества товара в лаборатории кафедры торгового дела. 2.4 Изучить требования нормативной документации к хранению товаров. 2.5. Провести анализ хранения товаров на соответствие требованиям нормативной документации.	Определение соответствия деятельности предприятия нормативно-правовым документам и оценка имеющихся ресурсов компании с учетом ограничений.				
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.	3.1. Подготовить логичное и аргументированное изложение результатов исследования на основе обобщения, анализа информации в соответствии с поставленной целью практики и выбранными путями ее достижения 3.2. Охарактеризовать основные функции работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление маркетингом и товарными запасами, их командное взаимодействие на основе должностных инструкций.	Анализ и оценка социального взаимодействия и реализации ролей в команде.				
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.	4.1. Представить календарный план-график сбора информации, проведения исследования и обработки и представления его результатов в соответствии с порядком подготовки, оформления и защиты отчета и выделенным временем на прохождение практики.	Разработка стратегий личностного развития на основе принципов образования и самообразования.				

УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	5.1. Оценить структуру доходов и расходов, рентабельность предприятия. Представить результаты расчетов в табличной форме.	Анализ проблем объекта исследования и обоснование принимаемых решений.				
	Профессиональные компетенции					
ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	6.1. Охарактеризовать этапы закупок товаров на предприятии (на примере конкретного товара или группы товаров и конкретного поставщика).	Анализ закупочной деятельности, управления запасами, структуры ассортимента, качества продукции.				
ПК-3 Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий.	7.1 Составить схему организационной структуры управления предприятием. 7.2. Проанализировать условия договора о материальной ответственности работников на предприятии. Выявить критерии наступления материальной ответственности, правила определения размера причинённого ущерба и порядок его взыскания. Приложить копию договора о материальной ответственности работника в приложении к отчету.	Оценка результатов профессиональной деятельности работников и разработка контрольных мероприятий.				
ПК-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации.	8.1. Охарактеризовать ассортимент предприятия. На примере отдельного отдела показать группировку товаров, сравнить ее с товароведной классификацией, указать преимущества и недостатки. 8.2. Ознакомиться с планами выкладки товаров на примере 1 товарного отдела. Оцените выкладку товаров (мерчендайзинг). Включить в приложение копию плана выкладки. 8.3. Провести оценку работы продавцов (менеджеров) по продажам с клиентами в процессе совершения продажи	Анализ и координация функционала комплексного маркетинга компании.				
ПК-7 Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли	9.1. Проанализировать фирменное наименование торгового предприятия. 9.2. Ознакомиться со стандартами как основным видом нормативной документации, содержащими требования к качеству товаров. Изучить градацию товаров по качеству на примере 1 товарной группы. 9.3. Оценить качество 2 товаров по органолептическим показателям на основе ГОСТ, в том числе товаров с дефектами. Изучить состав товарной информации (в том числе маркировку) на примере конкретного товара.	Разработка предложений по улучшению текущей деятельности предприятия.				
ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги.	10.1. Изучить динамику цен на примере товаров из разных товарных групп за 2-3 временных периода, сравнить с ценами конкурента и сделать выводы.	Прогнозирование цен на товары, работы или услуги организации.				
ПК-10 Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей.	11.1. Дать характеристику объекта исследования: указать организационно-правовую форму. 11.2. Дать характеристику финансовых результатов, финансового состояния предприятия за период исследования	Разработка и обоснование решений и мероприятий в профессиональной сфере деятельности.				

10.2.3. Вопросы к собеседованию (устным опросам) по ознакомительной практике

№	Вопрос	Код компетенции
	Цели и задачи ознакомительной практики.	УК-1
	Характеристика исходных данных для проведения научного исследования.	УК-2
	Дать характеристику объекта исследования: указать организационно-правовую форму	ПК-10
	Характеристика целей и задач научного исследования.	УК-1
	Описание плана-графика научного исследования.	УК-6
	График исследования и представления его результатов в соответствии с порядком подготовки, оформления и защиты работы.	УК-6
	Логичное и аргументированное изложение результатов исследования на основе обобщения, анализа информации в соответствии с поставленными целью работы и выбранными путями ее достижения.	УК-3
	Составьте краткую историческую справку о создании предприятия	УК-1
	Характеристика методов сбора и обработки информации.	УК-1, ПК-5
	Оценка соответствия деятельности предприятия нормативно-правовым документам в соответствующей работе сферы профессиональной деятельности.	УК-2
	Характеристика документов, включенных в приложение.	УК-2
	Характеристика имеющихся материальных, финансовых ресурсов и ограничений организации.	УК-10
	Проанализировать основные должностные обязанности сотрудников, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление маркетингом и товарными запасами, а также их роли в командном взаимодействии.	ПК-3
	Охарактеризовать выявленные проблемы на объекте исследования.	УК-10
	Этапы и особенности организации и планирования закупки товаров на предприятии.	ПК-1
	Характеристика основных каналов закупки предприятия и процессов организации и планирования закупки товаров.	ПК-1
	Структура ассортимента реализуемой и поставляемой на предприятии продукции (по конкретной группе или виду товара).	ПК-5
	Характеристика условий хранения товарных запасов предприятия.	ПК-5
	Градации товаров по качеству на примере 1 товарной группы	ПК-7
	Охарактеризовать динамику цен на примере товаров из разных товарных групп за 2-3 временных периода	ПК-9
	Наличие случаев выявления некачественного товара.	ПК-7
	Проанализировать основные положения договора о материальной ответственности работника	ПК-3
	Оцените выкладку товаров (мерчендайзинг).	ПК-5
	Анализ финансово-экономических показателей деятельности предприятия.	ПК-10
	Характеристика финансовых результатов и финансового состояния предприятия за период исследования.	ПК-10

10.2.4. Задания для текущего контроля успеваемости

Текущий контроль проводится устно во время консультаций и представляет собой контроль хода выполнения индивидуального задания. Периодичность текущего контроля составляет 1 раз в неделю.

Задания для оценки сформированности компетенции УК-1	<p>1.1. Описать источники информации для проведения научного исследования</p> <p>1.2. Собрать и проанализировать бухгалтерскую информацию по объекту практики.</p> <p>1.3. Представить в приложении бухгалтерскую информацию по организации - по объекту практики.</p> <p>1.4. Сделать выводы по результатам проведенного в процессе ознакомительной практики исследования.</p> <p>1.5. Составьте краткую историческую справку о создании предприятия.</p>
Задания для оценки сформированности компетенции УК-2	<p>2.1. Указать цели, задачи практики, охарактеризовать объект практики.</p> <p>2.2. Включить в перечень литературы нормативно-правовые и нормативно-технические документы, использованные при написании отчета.</p> <p>2.3. Составить план исследования качества товара в лаборатории кафедры торгового дела.</p> <p>2.4. Изучить требования нормативной документации к хранению товаров.</p> <p>2.5. Провести анализ хранения товаров на соответствие требованиям нормативной документации.</p>
Задания для оценки сформированности компетенции УК-3	<p>3.1. Подготовить логичное и аргументированное изложение результатов исследования на основе обобщения, анализа информации в соответствии с поставленной целью практики и выбранными путями ее достижения</p> <p>3.2. Охарактеризовать основные функции работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление маркетингом и товарными запасами, их командное взаимодействие на основе должностных инструкций.</p>
Задания для оценки сформированности компетенции УК-6	4.1. Представить календарный план-график сбора информации, проведения исследования и обработки и представления его результатов в соответствии с порядком подготовки, оформления и защиты отчета и выделенным временем на прохождение практики.
Задания для оценки сформированности компетенции УК-10	5.1. Оценить структуру доходов и расходов, рентабельность предприятия. Представить результаты расчетов в табличной форме.
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-1	6.1. Охарактеризовать этапы закупок товаров на предприятии (на примере конкретного товара или группы товаров и конкретного поставщика).
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-3	<p>7.1. Составить схему организационной структуры управления предприятием.</p> <p>7.2. Проанализировать условия договора о материальной ответственности работников на предприятии. Выявить критерии наступления материальной ответственности, правила определения размера причиненного ущерба и порядок его взыскания. Приложить копию договора о материальной ответственности работника в приложении к отчету.</p>
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-5	<p>8.1. Охарактеризовать ассортимент предприятия. На примере отдельного отдела показать группировку товаров, сравнить ее с товароведной классификацией, указать преимущества и недостатки.</p> <p>8.2. Ознакомиться с планами выкладки товаров на примере 1 товарного отдела. Оцените выкладку товаров (мерчендайзинг). Включить в приложение копию плана выкладки.</p> <p>8.3. Провести оценку работы продавцов (менеджеров) по продажам с клиентами в процессе совершения продажи</p>
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-7	<p>9.1. Проанализировать фирменное наименование торгового предприятия.</p> <p>9.2. Ознакомиться со стандартами как основным видом нормативной документации, содержащими требования к качеству товаров. Изучить градацию товаров по качеству на примере 1 товарной группы.</p> <p>9.3. Оценить качество 2 товаров по органолептическим показателям на основе ГОСТ, в том числе товаров с дефектами. Изучить состав товарной информа-</p>

	ции (в том числе маркировку) на примере конкретного товара.
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-9	10.1. Изучить динамику цен на примере товаров из разных товарных групп за 2-3 временных периода, сравнить с ценами конкурента и сделать выводы.
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-10	11.1. Дать характеристику объекта исследования: указать организационно-правовую форму. 11.2. Дать характеристику финансовых результатов, финансового состояния предприятия за период исследования

Приложение А
Образец оформления титульного листа

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ НИЖЕГОРОДСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Н.И.ЛОБАЧЕВСКОГО»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КАФЕДРА ТОРГОВОГО ДЕЛА

**ОТЧЕТ
ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ
(ОЗНАКОМИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ)**

Студента 3 курса, группы _____

направления 38.03.06 «Торговое дело»

фамилия, имя, отчество
кафедра торгового дела

место прохождения практики

Руководители:
от института
(должность, Ф.И.О.) _____
Подпись _____

Нижний Новгород 202_

Приложение Б

Приложение 3

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»
603950. г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, д.23**

ПРЕДПИСАНИЕ НА ПРАКТИКУ

Обучающийся
Институт/факультет
Форма обучения
Код специальности/направления подготовки
Специальность/направление подготовки
Курс
Вид (тип) практики
Место прохождения практики
Начало практики
Окончание практики



ОТМЕТКА О ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Приступил к практике

« ____ » _____ 20 ____ г.

(подпись руководителя практики, печать профильной организации)

Окончил практику

« ____ » _____ 20 ____ г.

(подпись руководителя практики, печать профильной организации)

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ

(Заполняется руководителем практики от профильной организации)

(должность)

(подпись)

(ФИО)

«__» _____ 20__ г.
МП

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ

(Заполняется руководителем практики от ННГУ)

(должность)

(подпись)

(ФИО)

«__» _____ 20__ г.

ОЦЕНКА ЗА ПРАКТИКУ:

(прописью)

(подпись руководителя практики от ННГУ)

«__» _____ 20__ г.

Приложение В

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И.
Лобачевского»

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА УЧЕБНУЮ ПРАКТИКУ
(ОЗНАКОМИТЕЛЬНУЮ ПРАКТИКУ)
(вид и тип)

Обучающийся _____
(фамилия, имя, отчество полностью)

Курс 3

Факультет/филиал/институт – Институт экономики и предпринимательства

Форма обучения _____

Направление подготовки/специальность - 38.03.06 «Торговое дело»

Содержание задания на практику (перечень подлежащих рассмотрению вопросов):

Введение (цели и задачи практики)

- 1 Общая характеристика предприятия
2. Организационный и финансово-экономический анализ деятельности предприятия
- 3 Изучение основных направлений деятельности предприятия

Дата выдачи задания _____

Руководитель практики от
ННГУ

подпись

И.О. Фамилия

Согласовано:

Руководитель практики от
профильной организации (при
прохождении практики в про-
фильной организации)

подпись

И.О. Фамилия

Ознакомлен:

Обучающийся

подпись

И.О. Фамилия

Приложение Г-1
Совместный рабочий график (план) проведения практики
(для проведения практики в на кафедре торгового дела ННГУ)

ФИО обучающегося: _____

Форма обучения: _____

Факультет/институт/филиал: Институт экономики и предпринимательства

Направление подготовки/специальность: 38.03.06 «Торговое дело»

Курс: 3

База практики кафедра торгового дела ИЭП ННГУ
(наименование базы практики – Профильной организации)

Руководитель практики от ННГУ _____
(Ф.И.О., должность)

Вид и тип практики: учебная (ознакомительная)

Срок прохождения практики: с _____ по _____.

Дата (период)	Содержание и планируемые результаты практики (Характеристика выполняемых работ, мероприятия, задания, поручения и пр.)
С _____.____.20__ по _____.____.20__	Сбор и анализ данных для составления общей характеристики предприятия в отделе управления персоналом (кадровая служба) Формирование 1 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20__ по _____.____.20__	Сбор и анализ данных для проведения организационного анализа предприятия в отделе управления персоналом (кадровая служба) Формирование 2 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20__ по _____.____.20__	Сбор и анализ информации для проведения финансово-экономического анализа деятельности предприятия в информационно-аналитическом отделе, бухгалтерии, маркетинговой службе, коммерческом отделе Формирование 2 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20__ по _____.____.20__	Изучение основных направлений деятельности предприятия <ul style="list-style-type: none"> Исследование закупочной деятельности предприятия Сбор и анализ информации в информационно-аналитическом отделе, бухгалтерии, маркетинговой службе, коммерческом отделе Формирование 3 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20__ по _____.____.20__	Изучение основных направлений деятельности предприятия <ul style="list-style-type: none"> Исследование сбытовой и товароведной деятельности предприятия Сбор и анализ информации в информационно-аналитическом отделе, бухгалтерии, маркетинговой службе, коммерческом отделе Формирование 3 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20__ по _____.____.20__	Изучение основных направлений деятельности предприятия <ul style="list-style-type: none"> Исследование маркетинговой деятельности предприятия Сбор и анализ информации в информационно-аналитическом отделе, бухгалтерии, маркетинговой службе, коммерческом отделе Формирование 3 главы отчета, списка литературы, приложения

Руководитель практики от ННГУ _____
(Ф.И.О., подпись)

Приложение Г-2
Совместный рабочий график (план) проведения практики
(для проведения практики в Профильной организации)

ФИО обучающегося: _____

Форма обучения: _____

Факультет/институт/филиал: Институт экономики и предпринимательства

Направление подготовки/специальность: 38.03.06 «Торговое дело»

Курс: 3

База практики
(наименование базы практики – Профильной организации) _____

Руководитель практики от ННГУ _____
(Ф.И.О., должность)

Руководитель практики от Профильной организации _____
(Ф.И.О., должность)

Вид и тип практики: учебная (ознакомительная)

Срок прохождения практики: с _____ по _____.

Дата (период)	Содержание и планируемые результаты практики (Характеристика выполняемых работ, мероприятия, задания, поручения и пр.)
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Сбор и анализ данных для составления общей характеристики предприятия в отделе управления персоналом (кадровая служба) Формирование 1 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Сбор и анализ данных для проведения организационного анализа предприятия в отделе управления персоналом (кадровая служба) Формирование 2 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Сбор и анализ информации для проведения финансово-экономического анализа деятельности предприятия в информационно-аналитическом отделе, бухгалтерии, маркетинговой службе, коммерческом отделе Формирование 2 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Изучение основных направлений деятельности предприятия <ul style="list-style-type: none"> Исследование закупочной деятельности предприятия Сбор и анализ информации в информационно-аналитическом отделе, бухгалтерии, маркетинговой службе, коммерческом отделе Формирование 3 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Изучение основных направлений деятельности предприятия <ul style="list-style-type: none"> Исследование сбытовой и товароведной деятельности предприятия Сбор и анализ информации в информационно-аналитическом отделе, бухгалтерии, маркетинговой службе, коммерческом отделе Формирование 3 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Изучение основных направлений деятельности предприятия <ul style="list-style-type: none"> Исследование маркетинговой деятельности предприятия Сбор и анализ информации в информационно-аналитическом отделе, бухгалтерии, маркетинговой службе, коммерческом отделе Формирование 3 главы отчета, списка литературы, приложения

Руководитель практики от ННГУ _____
(Ф.И.О., подпись)

Руководитель практики от Профильной организации _____
(Ф.И.О., подпись)

Приложение Д

ФОРМА ДНЕВНИКА (при прохождении практики в профильной организации)

№ п/п	Дата	Тематика и содержание выполненной работы студентом-практикантом	Подпись руководителя практики от предприятия

ФОРМА ДНЕВНИКА (при прохождении практики на кафедре торгового дела ИЭП ННГУ)

№ п/п	Дата	Тематика и содержание выполненной работы студентом-практикантом	Подпись руководителя практики

Приложение Е
Формирование результатов хозяйственной деятельности предприятия

Показатель	Базисный период (указать год)	Отчетный период (указать год)	Абсолютное изменение,	Темп роста, %
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг				
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг				
Валовая прибыль (валовой доход)				
Уровень валового дохода, %				
Коммерческие расходы (расходы на продажу)				
Уровень расходов на продажу, %				
Прибыль (убыток) от продаж				
Рентабельность продаж, %				
Прочие доходы				
Прочие расходы				
Прибыль (убыток) до налогообложения				
Текущий налог на прибыль				
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода				