

**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 30 ноября 2022 г. №13)

**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*

<b>Формируемые компетенции с указанием кода компетенции</b>	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	31 (УК-1) Знать прогнозы и оценки профессионального сообщества по вопросам возникновения проблемных ситуаций, дальнейшего развития сферы бизнеса и предполагаемых изменений для решения поставленных задач. У1 (УК-1) Уметь использовать системный подход, методы анализа внешней и внутренней среды предприятия при разработке решений. В1 (УК-1) Владеть навыками оценки и снижения рисков реализации разработанных мероприятий для решения поставленных задач.
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из	32 (УК-2) Знать действующее законодательство и требования нормативных документов, правовых норм к профессиональной деятельности, знать процедуру оценки качества товаров в соответствии с норматив-

<b>Формируемые компетенции с указанием кода компетенции</b>	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	<p>ными 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>
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.	<p>З3 (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>
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.	<p>З5 (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>З6 (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-правовые положения в порядке подготовки, оформления и защиты отчета.</p> <p>В5 (УК-6) Владеть навыками грамотного и эффективного поиска, отбора, обработки и использования ис-</p>

<b>Формируемые компетенции с указанием кода компетенции</b>	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
	<p>точников 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>
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	<p>З10 (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>
ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	<p>З1 (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>
ПК-3 Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий	<p>З3 (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>
ПК-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	<p>З5 (ПК-5) Знать основные положения, экономические показатели, теории потребительского поведения и потребительского спроса; принципы сбора и анализа информации о конъюнктуре товарного рынка.</p>



Формируемые компетенции с указанием кода компетенции	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	<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> <p>В9 (ПК-9) Владеть навыками формирования цены, оптимальной торговой надбавки (наценки) или скидки.</p>
ПК-10 Способен к принятию	310 (ПК-10) Знать требования действующей техниче-

Формируемые компетенции с указанием кода компетенции	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей.	ской 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. 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. В10 (ПК-10) Владеть навыками проверки правильности заполнения, оформления технической документации, в том числе хозяйственных документов по экономической деятельности организации.

### 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 документации на предприятии	15
		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
	<b>ИТОГО:</b>		<u>108 / 2</u> часов / недель

## 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:

1. 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.

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. 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.

### 7.2 Дополнительная учебная, научная и методическая литература:

1. ГОСТ 30389-2013. Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200107325> (дата обращения: 04.12.2020).

2. ГОСТ Р 56766-2015. Услуги общественного питания. Продукция общественного питания. Требования к изготовлению и реализации (Переиздание). — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200127184> (дата обращения: 04.12.2020).

3. ГОСТ 30524-2013. Услуги общественного питания. Требования к персоналу. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200107327> (дата обращения: 04.12.2020).
4. ГОСТ 31985-2013 Услуги общественного питания. Термины и определения (Переиздание). — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200103471> (дата обращения: 04.12.2020).
5. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения (с Изменениями N 1, 2, с Поправкой). — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200108793> (дата обращения: 04.12.2020).
6. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200079743> (дата обращения: 04.12.2020).
7. ГОСТ Р 52113-2014 Услуги населению. Номенклатура показателей качества услуг. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200114171> (дата обращения: 04.12.2020).
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть первая). — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения: 04.12.2020).
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть вторая). — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/#dst0) (дата обращения: 04.12.2020).
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть третья). — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34154/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/#dst0) (дата обращения: 04.12.2020).
11. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть четвертая). — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_64629/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/#dst0) (дата обращения: 04.12.2020).
12. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 256 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07859-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513376>
13. 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).
14. Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания (с изменениями на 4 октября 2012 года) (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 4 октября 2012 года) — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/9047537> (дата обращения: 04.12.2020).
15. Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека государственной функции по проведению проверок деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и граждан по выполнению требований санитарного законодательства, законодательства Российской Федерации в области защиты прав потребителей, правил продажи отдельных видов товаров (Приказ Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 16 июля 2012 года N 764) — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/902361545> (дата обращения: 04.12.2020).
16. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изменениями на 25 декабря 2018 года)» от 28 декабря 2009 г., ФЗ № 381. — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_95629/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/) (дата обращения: 04.12.2020).
17. Федеральный закон «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 9 января 1996 года N 2-ФЗ) — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/) (дата обращения: 04.12.2020).
18. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Практикум / В.П. Чеглов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2018. - 224 с. ISBN 978-5-9558-0274-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/938079> (дата обращения: 04.12.2020). – Режим доступа: по подписке.

### **7.3 Ресурсы сети Интернет.**

1. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aup.ru/>
2. Бизнес-словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.businessvoc.ru/>
3. Эксперт Online [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.expert.ru>

### **8. Информационные технологии, используемые при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

1. Операционная система Microsoft Windows.
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional.
3. 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](http://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	<b>УК-1</b>	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	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.	Индивидуальные задания (согласно пункту 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	<b>УК-2</b>	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	З2 (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	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)  Собеседование, проект в форме от-

			правильно применять нормы гражданского права, работать со стандартами на товары.	чета 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	<b>УК-3</b>	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
			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
4	<b>УК-6</b>	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.	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	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)  Собеседование, проект в форме отчета по практике

			<p>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-правовые положения в порядке подготовки, оформления и защиты отчета.</p>	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</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</p>	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>



			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.	
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
5	<b>УК-10</b>	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	З10 (УК-10) Знать основы и принципы, методы разработки обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности, в том числе в торговой и логистической сфере деятельности.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)  Собеседование, проект в форме отчета по практике
			У10 (УК-10) Уметь осуществлять организацию командного взаимодействия для решения экономических, финансовых, управленческих задач.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)  Собеседование, проект в форме отчета по практике
			В10 (УК-10) Владеть навыками разработки экономически обоснованных решений в различных областях жизнедеятельности, в том числе в торговой и логистической сфере деятельности.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)  Собеседование, проект в форме отчета по практике
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
6	<b>ПК-1</b>	Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	З1 (ПК-1) Знать основы теории, принципы и способы осуществления закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)  Собеседование, проект в форме отчета по практике
			У1 (ПК-1) Уметь обосновывать необходимость закупок и осуществлять планирование закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)  Собеседование, проект в форме отчета по практике
			В1 (ПК-1) Владеть навыками анализа различных процедур организации закупок.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)

				Собеседование, проект в форме отчета по практике
			Мотивация (личностное отношение)	Пунктуальность, своевременность
7	<b>ПК-3</b>	Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий	ЗЗ (ПК-3) Знает основные методы контроля качества работы сотрудников, нормы, правила, которые регламентируют профессиональную деятельность работников торгового предприятия.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)  Собеседование, проект в форме отчета по практике
			УЗ (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
			ВЗ (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	<b>ПК-5</b>	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,	Индивидуальные за-

			<p>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>дания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</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>	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>
			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.	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>
			У7 (ПК-7) Уметь выбирать методы и инструменты коммуникационного взаимодействия с клиентами и заинтересованными сторонами.	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме от-</p>

				чета 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	<b>ПК-9</b>	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	<b>ПК-10</b>	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 перевозки, 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.	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)  Собеседование, проект в форме отчета по практике

			<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>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>
			<p>В10 (ПК-10) Владеть навыками проверки правильности заполнения, оформления технической документации, в том числе хозяйственных документов по экономической деятельности организации.</p>	<p>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4)</p> <p>Собеседование, проект в форме отчета по практике</p>
			<p>Мотивация (личностное отношение)</p>	<p>Пунктуальность, своевременность</p>

## Критерии и шкалы для интегрированной оценки уровня сформированности компетенций:

Индикаторы компетенции	ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
<b>Полнота знаний</b>	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 незначительных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки и требований программы практики
<b>Наличие умений</b>	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 незначительными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме без недочетов
<b>Наличие навыков (владение опытом)</b>	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
<b>Мотивация (личностное)</b>	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

<b>отношение)</b>	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
<b>Характеристики сформированности компетенции</b>	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
<b>Уровень сформированности компетенций</b>	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 времени, отведенного на прохождение практики. Имел негативный отзыв со стороны руко-



	водителя 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:

#### 1 Общая характеристика предприятия

Данный раздел должен содержать следующие обязательные элементы:

- наименование и тип предприятия, местонахождение, период работы предприятия с момента его открытия;
- организационно-правовая форма, ее достоинства и недостатки с учётом специфики предприятия;
- как и когда было создано и зарегистрировано исследуемое предприятие;
- виды деятельности предприятия в соответствии с Уставом предприятия и согласно присвоенным кодам по ОКВЭД, сведения о лицензировании.

В качестве приложений представить копии учредительных документов (извлечений из них) или копию лицензии (при необходимости).

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

#### 2. Организационный и финансово-экономический анализ предприятия

Раскрывая этот раздел, необходимо составить план научного исследования предприятия. Можно использовать следующую форму:

Таблица 1 – План научного исследования в ходе ознакомительной практики

Наименование этапа исследования	Содержание этапа исследования
1. Разработка концепции исследования	
1.1. Определение целей	Разработка рекомендаций по анализируемым видам деятельности с целью их совершенствования
1.2. Постановка основных задач	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбрать методы исследования.</li> <li>- провести исследование.</li> <li>- обработать результаты исследования.</li> <li>- проверить гипотезы</li> <li>- выявить основные проблемы</li> </ul>
1.3. Формирование рабочих гипотез исследования	Гипотезы должны охватывать все направления исследования в рамках учебной практики
2. Отбор источников информации	

2.1. Определение источников информации	Первичные источники (опросы, наблюдения, хронометражи и т.д.) Вторичные источники (статистическая информация, современные научные публикации, данные официального сайта объекта исследования и т.д.)
2.2. Методы сбора первичной информации	Анкетный опрос, фотография рабочего времени, интервью и т.д.
2.3 Методы сбора вторичной информации	Кабинетные исследования (статистическая информация, современные научные публикации и т.д.)
3. Методы анализа и обработки информации	Научное описание данных, составление отчета, редактирование информации, различные виды анализа, синтез и т.д.
4. Организация условий проведения исследования	Подбор необходимых инструментов, методов, оборудования для проведения исследования
5. План-график проведения исследования, сроки	Сбор информации, проведение исследования Обработка результатов исследования Проверка гипотез, формулировка выводов
6. Программируемый результат исследования	Результаты анализа представлены как графически, так и аналитически. Они должны подтвердить основные рабочие гипотезы исследования и дать возможность сформулировать выводы.
7. Сроки и период исследования	Указать сроки прохождения учебной практики

Проанализировать организационную структуру управления предприятием, основные функции работников. Сделать вывод о соответствии или несоответствии организационной структуры объекту управления и организации управления персоналом на предприятии.

Приложить схему организационной структуры управления, копии штатного расписания, должностных инструкций.

Проанализировать результаты хозяйственной деятельности предприятия. Расчёт представить в табличной форме (приложение Е).

Охарактеризовать финансовое положение предприятия (анализ структуры баланса, его активов и пассивов на основе агрегированного баланса, анализ показателей финансового состояния предприятия на основе формы «Отчет о прибылях и убытках»).

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

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

### **3. Изучение основных направлений деятельности предприятия**

Дать характеристику основному виду деятельности предприятия.

Провести исследование предприятия, представить его характеристику.

Для предприятий оптовой торговли необходимо указать и обосновать:

- товарную специализацию,
- форму оптовой торговли,
- методы продажи товаров,
- перечень дополнительных услуг,

Для предприятий со складской формой оптовой торговли описать этажность склада, площадь склада и высоту складских помещений, их состав и назначение (в приложение к отчету по практике вложить схему планировки склада), руководствуясь такими нормативными документами. Провести исследование размещения предприятия на местности, указав наличие подъездных путей к складу со стороны ж/д станций и автомобильных дорог, близость крупных оптовых покупателей. Сделать вывод об удобстве месторасположения.

Для предприятий розничной торговли указать и обосновать:

- тип и вид предприятия,

- методы продажи товаров,
- перечень дополнительных услуг, оказываемых потребителям,
- наличие торговых и подсобных помещений, их площади, расположение(в приложение к отчету по практике вложить схему планировки магазина), руководствуясь нормативными документами.

Провести исследование эффективности планировки торгового зала, рассчитав коэффициенты установочной и экспозиционной площади.

Провести исследование размещения предприятия на местности, указав наличие рядом других предприятий розничной торговли, жилых домов и жилых микрорайонов, крупных офисных центров, остановок общественного транспорта, пешеходных и автомобильных дорог. Сделать вывод об удобстве месторасположения.

Для предприятий общественного питания указать и обосновать:

- тип предприятия, специализацию,
- классность,
- виды услуг,
- дать характеристику форм производства продукции,
- наличие и количество производственных помещений, помещений для потребителя, торгового зала, их площади, расположение руководствуясь нормативными документами.

Указать плановую вместимость, обрачиваемость одного места за день и рассчитать фактическую обрачиваемость одного места за день.

Провести исследование размещения предприятия на местности, указав наличие рядом других предприятий общественного питания, жилых микрорайонов, деловых офисных центров, предприятий и организаций, культурно-экскурсионных объектов и пр., пешеходных и автомобильных дорог. Сделать вывод об удобстве месторасположения.

Провести исследование процессов закупки и сбыта в организации.

Проанализировать цепь производитель – посредник – конечный покупатель (логистическую цепь), элементом которой является исследуемое предприятие (для предприятий с широкой номенклатурой товаров схему(-ы) сделать на примере нескольких видов товаров с разной длиной цепочки посредников). Сделать выводы о количестве посредников в цепи поставки и разнообразии хозяйственных связей.

Провести исследование поставщиков предприятия. Выявить факторы, влияющие на выбор поставщика.

Составить многокритериальную модель выбора поставщика методом средневзвешенной балльной экспертной оценки с построением качественной шкалы (форма шкалы см. ниже), сделать выводы по проведенному исследованию.

№ п/п	Критерии оценки	1	2	3	4	5
	...					

Модель выбора поставщика должна иметь следующую форму:

№ п/п	Критерии оценки	Вес	Название поставщика 1		Название поставщика 2		Название поставщика 3	
			Балл	Взвешенная оценка	Балл	Взвешенная оценка	Балл	Взвешенная оценка
1								
	...							
	Итого	100						

Провести исследование процессов организации продажи (сбыта) товаров или готовой продукции. Охарактеризовать основные каналы сбыта предприятия.

Провести исследование технологических процессов (их последовательности и особенностей выполнения) приемки, хранения, подготовки к продаже, продажного и послепродажного обслуживания и их соответствия нормативным и правовым документам (федеральным законам, правилам продажи, ГОСТам, регламентам, санитарным нормам, договорам, товаросопроводительным документам и пр.).

Самостоятельно произвести приемку товаров. Описать процесс приемки товаров.

Провести исследование организации заключения договоров купли-продажи (поставки) предприятия. Проанализировать содержание договора купли-продажи (поставки) в соответствии с интересами покупателя (предприятия торговли или общественного питания) и российского законодательства. Ознакомиться с порядком контроля за исполнением условий договора купли-продажи мерами воздействия на поставщиков.

Провести исследование инноваций, используемых в деятельности предприятия. Дать их обоснованную классификацию.

Проанализировать инновационные методы, применяемые в деятельности предприятия. Отметить, какие области деятельности исследуемого предприятия нуждаются во внедрении инноваций.

Описать полученные результаты в соответствии с планом научного исследования. Проверить гипотезы по данным направлениям исследования. Выделить и структурировать проблемы.

Приложить копии договоров купли-продажи (поставки).

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

#### **4. Изучение и анализ ассортимента товаров**

Провести исследование ассортимента предприятия. Дать характеристику торговому ассортименту предприятия, указать факторы, влияющие на формирование ассортимента, товарные/торговые марки, основные потребительские характеристики.

На основе изучения нормативной документации оценить качество товаров. Изучить наличие рекламаций со стороны потребителей, порядок работы с ними на предприятии.

Провести исследование структуры ассортимента продаваемых товаров в стоимостном и натуральном выражении на примере одной товарной подгруппы. Провести исследование структуры ассортимента закупаемых товаров по показателям широты, глубины, полноты на примере одной товарной подгруппы.

Сделать выводы о свойствах изучаемого ассортимента и его конкурентоспособности.

Провести исследование отношения потребителей к имеющемуся на предприятии ассортименту (в форме анкетирования/ интервью/ опроса). Сделать выводы по проведенному исследованию.

Проанализировать инновационные методы, применяемые в процессе управления ассортиментом, сделать выводы.

Описать полученные результаты в соответствии с планом научного исследования. Проверить гипотезы по данным направлениям исследования. Выделить и структурировать проблемы.

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

#### **5. Анализ проблем предприятия, разработка и обоснование рекомендаций по совершенствованию его деятельности.**

Резюмировать проблемы, выявленные в ходе исследования деятельности предприятия.

Провести комплексное исследование предприятия методом SWOT-анализа. Можно использовать нижеследующую матрицу.

	<b>ВОЗМОЖНОСТИ</b>	<b>УГРОЗЫ</b>
	1.	1.

	2. ....	2. ....
<b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</b> 1. 2. ....	<b>Как воспользоваться возможностями?</b>	<b>За счет чего можно снизить угрозы?</b>
<b>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</b> 1. 2. ....	<b>Что может помешать воспользоваться возможностями?</b>	<b>Самые большие опасности для фирмы</b>

Разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия, например:

- предложения по повышению результативности закупочной и сбытовой деятельности;
- предложение по организации работы с рекламациями потребителей;
- предложения по организации процессов приемки, учета и списания потерь товаров;
- мероприятия по обеспечению сохранности товарно-материальных ценностей;
- предложения по внедрению в деятельность предприятия современных компьютерных технологий;
- предложения по управлению ассортиментом предприятия;
- предложения по повышению качества товаров;
- предложения по применению инновационных методов в области деятельности исследуемого предприятия и др.

Обосновать предлагаемые мероприятия.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-6, УК-10, ПК-1, ПК-3, 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 учебной практике. К данным источникам относятся нормативно-правовые акты, учебная литература, интернет-ресурсы (в том числе адрес сайта предприятия) и др.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2.

#### **Приложения**

В приложениях, как обязательной части отчета по ознакомительной практике, обучающимся могут быть представлены формы следующих документов: копии учредительных документов (извлечений из них), копию лицензии (при необходимости), схема организационной структуры управления, копии штатного расписания, должностных инструкций, 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.), копии договоров купли-продажи (поставки), план размещения предприятия на местности, план-схема расположения производственно-торговых помещений и др.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2.

В отдельных случаях содержание и структура отчета может быть изменена в соответствии с индивидуальным заданием, полученным от руководителя практики от кафедры.

Формой аттестации по практике является зачет с оценкой. По результатам проверки отчетной документации и защиты отчета выставляется зачет с оценкой.

### **10.2.2. Задания для промежуточной аттестации**

**Задания для оценивания планируемых результатов обучения при прохождении ознакомительной практики (таблица 6).**

Таблица 6

Компетенции	Задания	Виды практики	Уровень сформированности компетенций			
			Не сформир.	Минимал	Средний	Максималь
Универсальные компетенции						
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	1.1. Указать цели, задачи практики. 1.2. Описать источники для проведения научного исследования, раскрыть организацию проведения научного исследования.	Анализ и синтез источников информации по ознакомительной практике.				
	1.3. Выработка гипотез научного исследования. 1.4. Подготовить логичное и аргументированное изложение результатов исследования на основе обобщения, анализа информации в соответствии с поставленной целью практики и выбранными путями ее достижения. Представить график исследования и представления его результатов в соответствии с порядком подготовки, оформления и защиты отчета.	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. Представить оценку соответствия деятельности предприятия нормативно-правовым документам в соответствующей работе сфере профессиональной деятельности компании. 2.2. Дать характеристику документов, включенных в приложения, 2.3. Охарактеризовать имеющиеся материальные, информационные, финансовые ресурсы и ограничения компании.	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. Охарактеризовать основные функции работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление товарными запасами, их командное взаимодействие. 3.2. Проанализировать основные должностные обязанности сотрудников, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление товарными запасами, а также их	Анализ и оценка социального взаимодействия и реализации ролей в команде.				

	роли в командном взаимодействии.					
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.	6.1. Охарактеризовать свою образовательную траекторию в соответствии с будущей профессиональной деятельностью и имеющимися ресурсами. 6.2. Разработать конструктивные стратегии личностного развития на основе принципов образования и самообразования.	Оценка личной образовательной траектории.  Разработка стратегий личностного развития на основе принципов образования и самообразования.				
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	10.1. Охарактеризовать выявленные проблемы на объекте исследования. 10.2. Представить экономическое обоснование принимаемых решений по устранению выявленных проблем объекта исследования.	Анализ проблем объекта исследования и обоснование принимаемых решений.				
Профессиональные компетенции						
ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	11.1. Охарактеризовать и оценить этапы и особенности планирования закупок товаров на предприятии, основные функции работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки товаров. 11.2. Дать характеристику основных каналов закупки предприятия, характеристику процессов организации и планирования закупки товаров. 11.3. Проанализировать управление товарными запасами, практику формирования оптимального объема товарного запаса по конкретной группе или виду товара. 11.4. Проанализировать структуру ассортимента поставляемой на предприятие и реализуемой на предприятии продукции (по конкретной группе или виду товара) 11.5. Исследовать наличие случаев выявления некачественного товара.	Анализ закупочной деятельности, управления запасами, структуры ассортимента, качества продукции.				
ПК-3 Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий.	12.1. Оценить результаты профессиональной деятельности работников предприятия. 12.2. Провести оценку контроля качества работы сотрудников на предприятии. 12.3. Разработать предложения по контрольным мероприятиям, исходя из степени развития коллектива работников компании.	Оценка результатов профессиональной деятельности работников и разработка контрольных мероприятий.				
ПК-5 Способен реализовыв-	13.1. Осуществить выбор методов сбора, анализа и об-	Анализ и координация функци-				

<p>вать функции комплексного маркетинга организации.</p>	<p>работки первичной и вторичной информации для проведения маркетингового исследования</p> <p>13.2. Проанализировать возможности применения метода средневзвешенной балльной экспертной оценки и метода SWOT-анализа.</p> <p>13.3. Проанализировать состав и структуру основных клиентов предприятия (потребителей), провести исследование мнения потребителей о товарах, работах, услугах организации.</p> <p>13.4. Проанализировать применяемые маркетинговые методы, инструменты, комплекс маркетинга на предприятии.</p> <p>13.5. Проанализировать используемые инновационные методы и реализуемые инновации на предприятии, в том числе в сфере закупок и сбыта.</p>	<p>онала комплексного маркетинга компании.</p>				
<p>ПК-7 Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли</p>	<p>14.1. Проанализировать деятельность предприятия как звена логистической системы, охарактеризовать логистическую цепь (с участием предприятия - объекта исследования).</p> <p>14.2. Проанализировать логистические процессы предприятия.</p> <p>14.3. Проанализировать процесс заключения, основные условия, содержание договоров купли-продажи (поставки) исследуемого предприятия в соответствии с интересами покупателя (предприятия торговли или общественного питания) и российского законодательства, а также порядок контроля за исполнением условий договора купли-продажи на предприятии, включая ответственность поставщиков в договорных обязательствах на исследуемом предприятии.</p> <p>14.4. Систематизировать основные проблемы, выявленные в результате анализа и оценки текущей деятельности предприятия, разработать предложения по улучшению текущей деятельности предприятия.</p>	<p>Анализ деятельности предприятия как звена логистической системы, разработка предложений по улучшению текущей деятельности предприятия.</p>				
<p>ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги.</p>	<p>15.1. Разработать прогноз цен на товары (на примере отдельной товарной группы), работы или услуги для организации, мероприятия по улучшению политики ценообразования в организации.</p> <p>15.2. Провести анализ проблем на межфункциональном</p>	<p>Прогнозирование цен на товары, работы или услуги организации.</p>				



	или межорганизационном уровне предприятия, рыночных и специфических рисков в целях принятия управленческих решений по ценообразованию в компании.					
	15.3. Провести анализ торговых надбавок (наценок) или скидок, объемов реализации продукции (работ, услуг) и цен на продукцию компании. 15.4. Осуществить выбор оптимальной стратегии ценообразования.	Разработка и развитие политики ценообразования компании.				
ПК-10 Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей.	16.1. Дать характеристику объекта исследования: указать организационно-правовую форму, ее достоинства и недостатки. 16.2. Проанализировать финансово-экономические показатели деятельности организации, дать характеристику финансовых результатов, финансового состояния предприятия за период исследования на основе экономических расчетов. 16.3. Предложить и обосновать эффективные решения и мероприятия в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности, исходя из расчетов целевых показателей.	Разработка и обоснование решений и мероприятий в профессиональной сфере деятельности.				

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

№	Вопрос	Код компетенции (согласно РПП)
1.	Цели и задачи ознакомительной практики.	УК-1
2.	Характеристика объекта исследования: тип предприятия, местонахождение, период работы предприятия с момента его открытия.	ПК-10
3.	Характеристика объекта исследования: организационно-правовая форма, ее достоинства и недостатки с учётом специфики предприятия.	ПК-10
4.	Характеристика объекта исследования: как и когда было создано и зарегистрировано исследуемое предприятие?	ПК-10
5.	Описание организационной структуры управления предприятием – объектом исследования.	ПК-10
6.	Описание основных функций работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление товарными запасами.	ПК-3
7.	Основные должностные обязанности сотрудников отдела закупок и сбыта и документы их определяющие.	ПК-3
8.	Показатели финансовой деятельности организации: методика расчета.	ПК-10
9.	Характеристика финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия за период исследования на основе экономических расчетов.	ПК-10
10.	Характеристика имущественного комплекса предприятия за период исследования на основе экономических расчетов.	ПК-10
11.	Характеристика финансового состояния предприятия за период исследования на основе экономических расчетов.	ПК-10
12.	Этапы и особенности организации закупки товаров на предприятии.	ПК-1
13.	Этапы и особенности планирования закупки товаров на предприятии.	ПК-1
14.	Характеристика логистической цепи с участием предприятия объекта исследования.	ПК-7
15.	Характеристика логистических процессов на предприятии.	ПК-7
16.	Характеристика процессов организации и планирования продажи (сбыта) товаров.	ПК-5
17.	Характеристика основных каналов сбыта предприятия.	ПК-5
18.	Структура ассортимента реализуемой на предприятии продукции (по конкретной группе или виду товара).	ПК-1
19.	Характеристика основных каналов закупки предприятия.	ПК-1
20.	Процесс организации заключения договоров купли-продажи (поставки) исследуемого предприятия.	ПК-7
21.	Основные условия договоров купли-продажи (поставки) предприятия.	ПК-7
22.	Характеристика содержания договора купли-продажи (поставки) в соответствии с интересами покупателя (предприятия торговли или общественного питания) и российского законодательства.	ПК-7
23.	Порядок контроля за исполнением условий договора купли-продажи на предприятии.	ПК-7
24.	Ответственность поставщиков в договорных обязательствах на исследуемом предприятии.	ПК-7
25.	Оценка соответствия деятельности предприятия нормативно-правовым документам в соответствующей работе сферы профессиональной деятельности.	УК-2
26.	Структура ассортимента поставляемой на предприятие продукции (по конкретной группе или виду товара).	ПК-1

27.	Анализ глубины и широты ассортимента.	ПК-1
28.	Наличие случаев выявления некачественного товара.	ПК-1
29.	Состав и структура основных клиентов предприятия (потребителей).	ПК-5
30.	Характеристика размера и оборачиваемости товарных запасов предприятия.	ПК-1
31.	Практика формирования оптимального объема товарного запаса по конкретной группе или виду товара.	ПК-1
32.	Оценка эффективности торговой сделки на конкретном примере.	ПК-7
33.	Инновации в сфере закупок и сбыта на предприятии.	ПК-5
34.	Основные проблемы, выявленные в результате оценки закупочной деятельности предприятия.	ПК-1
35.	Основные проблемы, выявленные в результате оценки договорной деятельности предприятия.	ПК-7
36.	Характеристика исходных данных для проведения научного исследования.	УК-1
37.	Характеристика целей и задач научного исследования.	УК-1
38.	Характеристика рабочих гипотез научного исследования.	УК-1
39.	Характеристика методов сбора и обработки информации.	УК-1, ПК-5
40.	Описание плана-графика научного исследования.	УК-1
41.	Характеристика программируемого результата исследования, проверка гипотез.	УК-1
42.	Сущность и возможности применения метода средневзвешенной балльной экспертной оценки.	ПК-5
43.	Сущность и возможности применения метода SWOT-анализа.	ПК-5
44.	Эффективность планировки торгового зала. Коэффициенты установочной площади и экспозиционной площади.	ПК-7
45.	Классификация инноваций.	ПК-5
46.	Описание инноваций и инновационных методов для решения выявленных проблем научного исследования.	ПК-5
47.	Характеристика документов, включенных в приложение.	УК-2
48.	График исследования по теме работы и представления его результатов в соответствии с порядком подготовки, оформления и защиты работы.	УК-1
49.	Логичное и аргументированное изложение результатов исследования на основе обобщения, анализа информации в соответствии с поставленными целью работы и выбранными путями ее достижения.	УК-1
50.	Конструктивные стратегии личностного развития на основе принципов образования и самообразования.	УК-6
51.	Охарактеризовать основные функции работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление товарными запасами, их командное взаимодействие	УК-3
52.	Проанализировать основные должностные обязанности сотрудников, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление товарными запасами, а также их роли в командном взаимодействии	УК-3
53.	Охарактеризовать выявленные проблемы на объекте исследования.	УК-10
54.	Представить экономическое обоснование принимаемых решений по устранению выявленных проблем объекта исследования.	УК-10
55.	Прогнозирование цен на товары (на примере отдельной товарной группы), работы или услуги для организации, мероприятия по улучшению политики ценообразования в организации.	ПК-9
56.	Анализ проблем на межфункциональном или межорганизационном уровне предприятия, рыночных и специфических рисков в целях принятия управленческих решений по ценообразованию в компании.	ПК-9
57.	Анализ торговых надбавок (наценок) или скидок, объемов реализации продукции (работ, услуг) и цен на продукцию компании.	ПК-9

58.	Выбор оптимальной стратегии ценообразования.	ПК-9
-----	--	------

#### 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	1.1. Указать цели, задачи практики. 1.2. Описать источники для проведения научного исследования, раскрыть организацию проведения научного исследования. 1.3. Выработка гипотез научного исследования. 1.4. Подготовить логичное и аргументированное изложение результатов исследования на основе обобщения, анализа информации в соответствии с поставленной целью практики и выбранными путями ее достижения. Представить график исследования и представления его результатов в соответствии с порядком подготовки, оформления и защиты отчета.
Задания для оценки сформированности компетенции УК-2	2.1. Представить оценку соответствия деятельности предприятия нормативно-правовым документам в соответствующей работе сфере профессиональной деятельности компании. 2.2. Дать характеристику документов, включенных в приложения, 2.3. Охарактеризовать имеющиеся материальные, информационные, финансовые ресурсы и ограничения компании.
Задания для оценки сформированности компетенции УК-3	3.1. Охарактеризовать основные функции работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление товарными запасами, их командное взаимодействие. 3.2. Проанализировать основные должностные обязанности сотрудников, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление товарными запасами, а также их роли в командном взаимодействии.
Задания для оценки сформированности компетенции УК-6	6.1. Охарактеризовать свою образовательную траекторию в соответствии с будущей профессиональной деятельностью и имеющимися ресурсами. 6.2. Разработать конструктивные стратегии личностного развития на основе принципов образования и самообразования.
Задания для оценки сформированности компетенции УК-10	10.1. Охарактеризовать выявленные проблемы на объекте исследования. 10.2. Представить экономическое обоснование принимаемых решений по устранению выявленных проблем объекта исследования.
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-1	11.1. Охарактеризовать и оценить этапы и особенности планирования закупок товаров на предприятии, основные функции работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки товаров. 11.2. Дать характеристику основных каналов закупки предприятия, характеристику процессов организации и планирования закупки товаров. 11.3. Проанализировать управление товарными запасами, практику формирования оптимального объема товарного запаса по конкретной группе или виду товара. 11.4. Проанализировать структуру ассортимента поставляемой на предприятие и реализуемой на предприятии продукции (по конкретной группе или виду товара) 11.5. Исследовать наличие случаев выявления некачественного товара.
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-3	12.1. Оценить результаты профессиональной деятельности работников предприятия. 12.2. Провести оценку контроля качества работы сотрудников на предприятии. 12.3. Разработать предложения по контрольным мероприятиям, исходя из

	степени развития коллектива работников компании.
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-5	<p>13.1. Осуществить выбор методов сбора, анализа и обработки первичной и вторичной информации для проведения маркетингового исследования</p> <p>13.2. Проанализировать возможности применения метода средневзвешенной балльной экспертной оценки и метода SWOT-анализа.</p> <p>13.3. Проанализировать состав и структуру основных клиентов предприятия (потребителей), провести исследование мнения потребителей о товарах, работах, услугах организации.</p> <p>13.4. Проанализировать применяемые маркетинговые методы, инструменты, комплекс маркетинга на предприятии.</p> <p>13.5. Проанализировать используемые инновационные методы и реализуемые инновации на предприятии, в том числе в сфере закупок и сбыта.</p>
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-7	<p>14.1. Проанализировать деятельность предприятия как звена логистической системы, охарактеризовать логистическую цепь (с участием предприятия - объекта исследования).</p> <p>14.2. Проанализировать логистические процессы предприятия.</p> <p>14.3. Проанализировать процесс заключения, основные условия, содержание договоров купли-продажи (поставки) исследуемого предприятия в соответствии с интересами покупателя (предприятия торговли или общественного питания) и российского законодательства, а также порядок контроля за исполнением условий договора купли-продажи на предприятии, включая ответственность поставщиков в договорных обязательствах на исследуемом предприятии.</p> <p>14.4. Систематизировать основные проблемы, выявленные в результате анализа и оценки текущей деятельности предприятия, разработать предложения по улучшению текущей деятельности предприятия.</p>
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-9	<p>15.1. Разработать прогноз цен на товары (на примере отдельной товарной группы), работы или услуги для организации, мероприятия по улучшению политики ценообразования в организации.</p> <p>15.2. Провести анализ проблем на межфункциональном или межорганизационном уровне предприятия, рыночных и специфических рисков в целях принятия управленческих решений по ценообразованию в компании.</p> <p>15.3. Провести анализ торговых надбавок (наценок) или скидков, объемов реализации продукции (работ, услуг) и цен на продукцию компании.</p> <p>15.4. Осуществить выбор оптимальной стратегии ценообразования.</p>
Задания для оценки сформированности компетенции ПК-10	<p>16.1. Дать характеристику объекта исследования: указать организационно-правовую форму, ее достоинства и недостатки.</p> <p>16.2. Проанализировать финансово-экономические показатели деятельности организации, дать характеристику финансовых результатов, финансового состояния предприятия за период исследования на основе экономических расчетов.</p> <p>16.3. Предложить и обосновать эффективные решения и мероприятия в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности, исходя из расчетов целевых показателей.</p>

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  
ОЗНАКОМИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА**

Выполнил: бакалавр группы \_\_\_\_\_  
направления подготовки  
38.03.06 «Торговое дело»

\_\_\_\_\_  
ф.и.о., подпись

Научный руководитель: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Ученая степень, ученое звание, ф.и.о.,  
подпись

Н.НОВГОРОД, 20\_\_ г.



## Приложение Б

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

### **ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ОЗНАКОМИТЕЛЬНУЮ ПРАКТИКУ**

(вид и тип)

Обучающийся \_\_\_\_\_

(фамилия, имя, отчество полностью)

Курс \_\_\_\_\_

Факультет/филиал/институт \_\_\_\_\_

Форма обучения \_\_\_\_\_

Направление подготовки/специальность \_\_\_\_\_

Содержание задания на практику (перечень подлежащих рассмотрению вопросов):

- 1 Общая характеристика предприятия
2. Организационный и финансово-экономический анализ деятельности предприятия
- 3 Изучение основных направлений деятельности предприятия
4. Изучение и анализ ассортимента товаров
- 5 Анализ проблем предприятия, разработка и обоснование рекомендаций по совершенствованию его деятельности

Дата выдачи задания \_\_\_\_\_

Руководитель практики от ННГУ

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия

Согласовано:

Руководитель практики от  
профильной организации (при  
прохождении практики в  
профильной организации)

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия

Ознакомлен:

Обучающийся

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия



## Приложение В

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:

\_\_\_\_\_  
(подпись)  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(подпись руководителя практики от ННГУ)

## Приложение Г

### Совместный рабочий график (план) проведения практики

ФИО обучающегося: \_\_\_\_\_

Форма обучения: \_\_\_\_\_

Факультет/институт/филиал: Институт экономики и предпринимательства

Направление подготовки/специальность: \_\_\_\_\_

Курс: \_\_\_\_\_

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

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 3 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Изучение основных направлений деятельности предприятия <ul style="list-style-type: none"> <li>• Исследование торгово-технологической деятельности предприятия</li> <li>• Управление ТТП ( в т.ч закупки и продажи товара, анализ договорной деятельности и поставщиков)</li> <li>• Исследование логистической деятельности</li> </ul> Сбор и анализ информации в информационно-аналитическом отделе, бухгалтерии, маркетинговой службе, коммерческом отделе Формирование 4 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Изучение и анализ ассортимента товаров Сбор и анализ информации в информационно-аналитическом отделе, в торговом зале, маркетинговой службе, коммерческом отделе Формирование 4 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Анализ проблем предприятия, разработка и обоснование рекомендаций по совершенствованию его деятельности

Руководитель практики от ННГУ \_\_\_\_\_

(Ф.И.О., подпись)

Руководитель практики от Профильной организации \_\_\_\_\_

(Ф.И.О., подпись)

## Приложение Д

### **ФОРМА ДНЕВНИКА**

№ п/п	Дата	Тематика и содержание выпол- ненной работы студен- том-практикантом	Подпись руко- водителя практики от предприятия

Приложение Е

**Формирование результатов хозяйственной  
деятельности предприятия**

<b>Показатель</b>	<b>Базисный период</b>	<b>Отчет- ный пе- риод</b>	<b>Абсолютное изменение,</b>	<b>Темп ро- ста, %</b>
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				