

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  
президиума Ученого совета ННГУ  
протокол от  
«16» января 2024 г. № 1

**ПРОГРАММА  
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

*Торгово-технологическая практика*

---

Направление подготовки/специальность

38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль)/специализация образовательной программы

«Управление торговой и логистической деятельностью»

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Очная, очно-заочная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

## 1. Цель практики

Целью производственной (торгово-технологической) практики является приобретение практических умений и формирование профессиональных компетенций на оперативном и тактическом уровне, развитие знаний, умений, навыков обучающихся в процессе приобретения опыта профессиональной деятельности по избранному направлению подготовки.

Основные задачи:

- выявление, формирование и удовлетворение потребностей;
- разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы;
- организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;
- организация контроля и учета приемки товаров по количеству и качеству;
- проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов;
- управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;
- определение роли рекламы в торгово-технологической деятельности;
- участие в работе по организации и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;
- регулирование процессов хранения товаров, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь.

## 2. Место практики в структуре ОПОП

Б2.В.01.01 (П) «Торгово-технологическая практика» является частью, формируемой участниками образовательных отношений, блока «Практики» и базируется на изучении дисциплин «Коммерческая деятельность», «Бизнес-проектирование», «Менеджмент». Практика реализуется в рамках основной профессиональной образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

Полученные в ходе практики знания, сформированные умения, навыки в рамках соответствующих компетенций послужат основой для выполнения выпускной квалификационной работы.

Вид практики: производственная

Тип практики: торгово-технологическая

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

Форма проведения: рассредоточенная

Общая трудоемкость практики составляет:

6 зачетных единиц

216 часов

4 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 маркетинговой деятельностью предприятия (организации)
- управление информационно-коммуникационной 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

- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей ситуации для принятия обоснованных управленческих решений.

Прохождение практики предусматривает:

Контактную работу - практические занятия - 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 руководителем от профильной организации, работу во взаимодействии с обучающимися в процессе прохождения учебной практики) - 213 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 глоссария.

Цель работы: повысить уровень информационный культуры; приобрести новые знания; отработать необходимые навыки преддипломной практики.

Глоссарий - словарь специализированных терминов и их определений.

Статья глоссария - определение термина.

Содержание задания: сбор и систематизация понятий или терминов, объединенных общей специфической тематикой, по одному либо нескольким источникам.

Выполнение задания:

- 1) определить наиболее часто встречающиеся термины;
- 2) составить список терминов, объединенных общей тематикой;
- 3) расположить термины в алфавитном порядке;
- 4) составить статьи глоссария:
  - дать точную формулировку термина в именительном падеже;
  - объемно раскрыть смысл данного термина.

Планируемые результаты работы: способность обучающихся решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.

### 3. 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 торгово-технологической практики;
- письменные работы;
- видеотрекеры, 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 самостоятельной 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 практики.

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

Подготовка включает следующие действия.

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

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 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 4 недели, сроки проведения определены календарным учебным графиком учебного плана:

Форма обучения	Курс (семестр)
очная	4 курс, 8 семестр
очно-заочная	5 курс, 9 семестр

Торгово-технологическая практика проводится в профильных организациях различных форм собственности, организующих деятельность на потребительском рынке товаров и услуг, 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».

Местом проведения практики может быть кафедра торгового дела ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Студенты могут самостоятельно осуществлять поиск места практики. В рамках прохождения практики студенты должны сопоставить свои теоретические знания с практикой организации коммерческой деятельности конкретных организаций.

В соответствии с учебным планом, изучаемыми на производственной практике компетенциями и видами деятельности при выборе базы практики следует учитывать наличие в предпринимательской деятельности организации:

- процессов управления персоналом
- процессов хранения товаров, инвентаризации
- договоров с партнерами;
- процессов закупки и продажи товаров.

Таким образом, базой производственной практики бакалавров являются предприятия оптовой и розничной торговли, предприятия общественного питания, предприятия сферы услуг, сбытовые службы производственных предприятий, заключающиеся договоры с поставщиками, занимающиеся хранением товаров, сбытом и продажей товаров и услуг.

Прохождение студентами производственной практики осуществляется только на основе договоров, заключенных между ННГУ и предприятиями (организациями), в соответствии с которыми указанные предприятия (организации) обязаны предоставить места для прохождения практики студентами университета.

Базы практики для студентов должны отвечать следующим основным требованиям:

- соответствовать направлению подготовки обучающегося;
- располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой студентов.

Объектами производственной практики не могут быть предприятия индивидуального предпринимателя.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик 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</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<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	ИД-1УК-1 Четко описывает состав и структуру требуемых данных и информации, грамотно реализует процессы их сбора, обработки и интерпретации	З1 (ИД-1УК-1) Знать методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, виды поисковых систем, знать основные источники получения информации У1 (ИД-1УК-1) Уметь применять информацию для организации и управления профессиональной деятельностью, уметь собирать, обрабатывать информацию об исследуемых объектах В1 (ИД-1УК-1) Владеть навыками создания текстовых документов различной сложности и назначения, использовать электронные таблицы для работы с данными, владеть навыками сбора и обработки информации, позволяющей рассчитывать необходимые показатели товара или организации
	ИД-2УК-1 Грамотно, логично, аргументированно формирует собственные суждения и оценки	З2 (ИД-2УК-1) Знать способы представления информации для формирования собственных суждений и оценки объекта исследования У2 (ИД-2УК-1) Уметь представлять информацию для формирования собственных суждений и оценки объекта исследования В2 (ИД-2УК-1) Владеть навыками представления информации для формирования собственных суждений и оценки объекта исследования
	ИД-3УК-1 Отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок и т.д. в рассуждениях других участников деятельности	З4 (ИД-3УК-1) Знать основные источники и формы предоставления объективной и субъективной информации, в том числе в сети Интернет У4 (ИД-3УК-1) Уметь выбирать и оценивать источники и формы предоставления объективной и субъективной информации, в том числе в сети Интернет В4 (ИД-3УК-1) Владеть навыками оценки объективной и субъективной информации, в том числе в сети Интернет

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
	ИД-4УК-1 <i>Аргументированно и логично представляет свою точку зрения посредством и на основе системного описания</i>	35 (ИД-4УК-1) <i>Знать основные способы публичного представления результатов профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности</i> У5 (ИД-4УК-1) <i>Уметь публично представлять результаты профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности, доказывать свою позицию</i> В5 (ИД-4УК-1) <i>Владеть навыками презентации проектируемых решений</i>
УК-2 <i>Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</i>	ИД-1УК-2 <i>Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение</i>	36 (ИД-1УК-2) <i>Знать ключевые бизнес-процессы торгового дела и особенности их реализации в проектной деятельности</i> У6 (ИД-1УК-2) <i>Уметь формулировать задачи проекта для достижения его цели на основе понимания специфики бизнес-процессов торговой деятельности</i> В6 (ИД-1УК-2) <i>Владеть навыками целеполагания в проектной деятельности на основе бизнес-процессов торгового дела</i>
	ИД-2УК-2 <i>Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений</i>	37 (ИД-2УК-2) <i>Знать ключевые стандарты управления проектами и направления их применения в торговом деле</i> У7 (ИД-2УК-2) <i>Уметь проектировать решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения на основе стандартов управления проектами</i> В7 (ИД-2УК-2) <i>Владеть навыками организации проектной деятельности посредством применения выбранного стандарта управления проектом</i>
	ИД-3УК-2 <i>Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач</i>	38 (ИД-3УК-2) <i>Знать особенности реализации проектной деятельности в рамках торгового дела с учетом фаз жизненного цикла проекта</i> У8 (ИД-3УК-2) <i>Уметь определять ожидаемые результаты решения выделенных задач на различных фазах жизненного цикла проекта</i> В8 (ИД-3УК-2) <i>Владеть навыками планирования и организации достижения результатов проектной деятельности в торговом деле с учетом фаз жизненного цикла проекта</i>

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
	ИД-4УК-2 Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта	39 (ИД-4УК-2) Знать основные формы и способы представления результатов решения конкретной задачи проекта У9 (ИД-4УК-2) Уметь представлять результаты решения конкретной задачи проекта В9 (ИД-4УК-2) Владеть навыками представления результатов решения конкретной задачи проекта
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	ИД-1УК-3 Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, эффективно взаимодействует с другими членами команды, участвуя в обмене информацией, знаниями, опытом, и презентации результатов работы	310 (ИД-1УК-3) Знать основы межличностного общения, современные технологии взаимодействия участников команды объекта исследования, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, а также особенностей социализации личности, знать принципы, методы и механизмы управления работой участников команды объекта исследования. У10 (ИД-1УК-3) Уметь давать характеристику современным технологиям взаимодействия участников управленческой команды, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, а также особенностей социализации личности, уметь организовывать и управлять ситуациями общения, сотрудничества, развивая активность, самостоятельность, инициативность, творческие способности участников команды объекта исследования, уметь использовать средства создания безопасной и психологически комфортной среды участников команды объекта исследования. В10 (ИД-1УК-3) Владеть навыками организации и управления межличностного общения, организации конструктивного социального взаимодействия участников команды объекта исследования, владеть современными технологиями взаимодействия участников

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
		управленческой команды объекта исследования, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, а также особенностей социализации личности
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	ИД-2УК-3 Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении  ИД-1УК-6 Управляет своим временем, проявляет готовность к самоорганизации, планирует и реализует намеченные цели в профессиональной деятельности  ИД-2УК-6 Демонстрирует интерес к учебе и готовность к продолжению образования и самообразованию, использует предоставляемые возможности для приобретения новых знаний и навыков	311 (ИД-2УК-3) Знать виды и функции социальных норм в межличностном профессиональном общении У11 (ИД-2УК-3) Уметь аргументированно выстраивать и отстаивать собственную позицию по различным профессиональным вопросам в процессе профессионального общения В11 (ИД-2УК-3) Владеть навыками ведения диалога и дискуссии в профессиональном общении  320 (ИД-1УК-6) Знать принципы самоорганизации, основные приемы эффективного управления собственным временем У20 (ИД-1УК-6) Уметь эффективно планировать и контролировать собственное время, использовать знания о своих ресурсах и их пределах для саморазвития, уметь анализировать собственную деятельность В20 (ИД-1УК-6) Владеть методами управления собственным временем, владеть способами планирования и реализации траектории своего профессионального и личностного роста на основе основных принципов высшего образования.  321 (ИД-2УК-6) Знать источники приобретения новых знаний и навыков, информационные сервисы, перечень существующих нормативно-правовых актов, направленных на достижение заданных целей и выполнение практических задач У21 (ИД-2УК-6) Уметь искать дополнительные источники информации для приобретения новых знаний и навыков в целях совершенствования профессиональной деятельности В21 (ИД-2УК-6) Владеть навыками самостоятельной работы в соответствии с поставленной задачей, владеть навыками обработки исходных

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
	<p><i>ИД-3УК-6 Применяет знания о своих личностно-психологических ресурсах, о принципах образования в течение всей жизни для саморазвития, успешного выполнения профессиональной деятельности и карьерного роста</i></p>	<p>данных для целей профессиональной деятельности</p> <p>322 (ИД-3УК-6) Знать принципы образования и собственные личностно-психологические ресурсы, необходимые для саморазвития, успешного выполнения профессиональной деятельности и карьерного роста</p> <p>У22 (ИД-3УК-6) Уметь выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования и собственных личностно-психологических ресурсов для успешного выполнения профессиональной деятельности и карьерного роста</p> <p>В22 (ИД-3УК-6) Владеть навыками реализации самоменеджмента, принципов образования, собственных личностно-психологических ресурсов для успешного выполнения профессиональной деятельности и карьерного роста</p>
<p><i>УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</i></p>	<p><i>ИД-1УК-10 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике</i></p> <p><i>ИД-2УК-10 Применяет экономические знания при выполнении практических задач; принимает обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</i></p>	<p>330 (ИД-1УК-10) Знать базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике</p> <p>У30 (ИД-1УК-10) Уметь применять в аналитической деятельности базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике</p> <p>В30 (ИД-1УК-10) Владеть базовыми принципами функционирования экономики и экономического развития, целями и формами участия государства в экономике</p> <p>331 (ИД-2УК-10) Знать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач</p> <p>У31 (ИД-2УК-10) Уметь использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач</p> <p>В31 (ИД-2УК-10) Владеть основными положениями и методами экономических наук при решении социальных и профессиональных задач</p>

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
<i>ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</i>	<i>ИД-1ПК-1 Составляет планы и обосновывает закупки</i>	355 (ИД-1ПК-1) Знать принципы планирования в сфере регламентированных закупок сектора государственных, муниципальных и корпоративных нужд У55 (ИД-1ПК-1) Уметь составлять планы и обосновывать закупки, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации В55 (ИД-1ПК-1) Владеть навыками составления отчетности по закупкам для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, а также распределения ресурсов с учетом последствий влияния на итоги деятельности торговой организации
	<i>ИД-2ПК-1 Осуществляет процедуры закупки</i>	356 (ИД-2ПК-1) Знать основы коммуникационных технологий для выполнения процедур закупок, требуемых для удовлетворения государственных, муниципальных, корпоративных нужд и потребностей торговых компаний с учетом основных требований информационной безопасности У56 (ИД-2ПК-1) Уметь применять и обосновывать применение методов, инструментов при составлении планов, обосновании закупок, в конкурсных торгах сектора государственных, муниципальных и корпоративных нужд В56 (ИД-2ПК-1) Владеть навыками анализа различных процедур закупок, организации закупок через Интернет, в том числе закупок малого объема
<i>ПК-2 Способен к осуществлению оптимизации логистических процессов в организации</i>	<i>ИД-1ПК-2 Планирует деятельность подразделения (отдела, службы) в соответствии со стратегическими целями организации, в т.ч. в сфере логистических процессов</i>	357 (ИД-1ПК-2) Знать логистические стратегии и их взаимосвязь с общей стратегией предприятия У57 (ИД-1ПК-2) Уметь формулировать текущую логистическую стратегию предприятия В57 (ИД-1ПК-2) Владеть навыками определения рисков и возможностей при реализации выбранной стратегии

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
	ИД-2ПК-2 Обеспечивает эффективную работу подразделения (отдела, службы) организации, в т.ч. в сфере логистических процессов	358 (ИД-2ПК-2) Знать основные определения в сфере логистики У58 (ИД-2ПК-2) Уметь выявлять и характеризовать логистические процессы В58 (ИД-2ПК-2) Владеть навыками планирования последовательности выполнения необходимых логистических операций
	ИД-3ПК-2 Разрабатывает и реализует мероприятия по повышению эффективности логистических процессов	359 (ИД-3ПК-2) Знать методы оценки эффективности логистических процессов У59 (ИД-3ПК-2) Уметь рассчитывать показатели эффективности логистических процессов В59 (ИД-3ПК-2) Владеть навыками анализа показателей эффективности логистических процессов
	ИД-4ПК-2 Подготавливает бюджет для реализации мероприятий и контролирует его исполнение	360 (ИД-4ПК-2) Знать подходы к определению общих логистических затрат У60 (ИД-4ПК-2) Уметь рассчитывать размер общих логистических затрат В60 (ИД-4ПК-2) Владеть навыками организации контроля за логистическими затратами
ПК-3 Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий	ИД-1ПК-3 Изучает и контролирует результаты профессиональной деятельности работников торгового предприятия	361 (ИД-1ПК-3) Знать основные методы контроля качества работы сотрудников, нормы, правила, которые регламентируют профессиональную деятельность работников торгового предприятия У61 (ИД-1ПК-3) Уметь выбирать вид и объем контроля, исходя из степени развития коллектива работников торгового предприятия, оценивать соблюдение правил торговли В61 (ИД-1ПК-3) Владеть навыками разработки способов контроля результатов профессиональной деятельности работников торгового предприятия
	ИД-2ПК-3 Решает задачи по совершенствованию профессиональной деятельности работников торгового предприятия	362 (ИД-2ПК-3) Знать основы совершенствования профессиональной деятельности работников торгового предприятия и формирования конкурентных преимуществ торговой компании. У62 (ИД-2ПК-3) Уметь применять в работе торговой организации технологии и способы увеличения

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
		<i>продаж</i> В62 (ИД-2ПК-3) Владеть навыками анализа и разработки мероприятий по совершенствованию профессиональной деятельности работников торгового предприятия
ПК-4 Способен к подготовке и проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ИД-1ПК-4 Подготавливает маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга  ИД-2ПК-4 Организует проведение маркетингового исследования и обеспечивает использование его результатов в управленческой деятельности	363 (ИД-1ПК-4) Знать теоретические основы подготовки маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга У63 (ИД-1ПК-4) Уметь подготавливать маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга В63 (ИД-1ПК-4) Владеть навыками подготовки маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга  364 (ИД-2ПК-4) Знать теоретические основы проведения маркетингового исследования и обеспечения использования его результатов в управленческой деятельности торговой организации У64 (ИД-2ПК-4) Уметь организовывать проведение маркетингового исследования и обеспечивать использование его результатов в управленческой деятельности торговой организации В64 (ИД-2ПК-4) Владеть навыками проведения маркетингового исследования и обеспечения использования его результатов в управленческой деятельности торговой организации
ПК-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	ИД-1ПК-5 Реализует программы разработки новых, в т.ч. инновационных товаров  ИД-2ПК-5 Реализует ассортиментную политику организации, в т.ч. в сфере торговли	365 (ИД-1ПК-4) Знать особенности и формы продаж новых, в т.ч. инновационных товаров У65 (ИД-1ПК-4) Уметь реализовывать функции комплексного маркетинга для новых, в т.ч. инновационных товаров В65 (ИД-1ПК-4) Владеть навыками реализации программ для разработки новых, в т.ч. инновационных товаров  366 (ИД-2ПК-5) Знать теоретические основы определения ассортимента, а также возможности его расширения или сужения в рамках реализации ассортиментной политики торговой организации для повышения эффективности ее работы

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
		<i>У66 (ИД-2ПК-5) Уметь разрабатывать мероприятия, отражающие ассортиментную политику организации</i> <i>В66 (ИД-2ПК-5) Владеть навыками формирования ассортиментной политики организации, в т.ч. в сфере торговли</i>
	<i>ИД-3ПК-5 Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли</i>	<i>367 (ИД-3ПК-5) Знать теоретические основы ценообразования организации, а также возможности изменений ценообразования в рамках реализации политики ценообразования торговой организации для повышения эффективности ее работы</i> <i>У67 (ИД-3ПК-5) Уметь разрабатывать мероприятия, отражающие политику ценообразования организации</i> <i>В67 (ИД-3ПК-5) Владеть навыками формирования политики ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли</i>
	<i>ИД-4ПК-5 Осуществляет распределение товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</i>	<i>368 (ИД-4ПК-5) Знать цели, задачи, преимущества и недостатки распределения товаров и услуг организации, в т.ч. в сфере торговли.</i> <i>У68 (ИД-4ПК-5) Уметь разрабатывать мероприятия по улучшению организации работ с учетом распределения товаров и услуг организации, в т.ч. в сфере торговли</i> <i>В68 (ИД-4ПК-5) Владеть навыками организации распределения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</i>
	<i>ИД-5ПК-5 Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</i>	<i>369 (ИД-5ПК-5) Знать основы и способы формирования, преимущества и недостатки стратегии продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</i>
		<i>У69 (ИД-5ПК-5) Уметь определять основные элементы и компоненты стратегии продвижения товаров, уметь выбирать оптимальные способы формирования стратегии продвижения товаров, уметь оценивать преимущества и недостатки основных методов продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</i> <i>В69 (ИД-5ПК-5) Владеть навыками реализации основных элементов и компонентов стратегии продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</i>

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
ПК-6 Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности	ИД-1ПК-6 Разрабатывает стратегические планы развития по направлению деятельности и бизнес-планов организации	370 (ИД-1ПК-6) Знать основные тенденции развития организации на рынке У70 (ИД-1ПК-6) Уметь определять влияние сложившихся тенденций на развитие предприятия В70 (ИД-1ПК-6) Владеть навыками формулирования перспективной стратегии предприятия
	ИД-2ПК-6 Разрабатывает цели, анализирует ресурсные возможности, пути и способы достижения роста результативности маркетинговой и рекламной деятельности организации	371 (ИД-2ПК-6) Знать особенности разработки целей, анализа ресурсных возможностей, путей и способов достижения роста результативности маркетинговой и рекламной деятельности организации У71 (ИД-2ПК-6) Уметь разрабатывать цели, анализировать ресурсные возможности, пути и способы достижения роста результативности маркетинговой и рекламной деятельности организации В71 (ИД-2ПК-6) Владеть навыками разработки целей, анализа ресурсных возможностей, путей и способов достижения роста результативности маркетинговой и рекламной деятельности организации
	ИД-3ПК-6 Разрабатывает стандарты, концепции, программы и методики	372 (ИД-3ПК-6) Знать стандарты, концепции, программы и методики для реализации стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности У72 (ИД-3ПК-6) Уметь разрабатывать стандарты, концепции, программы и методики для реализации стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности В72 (ИД-3ПК-6) Владеть навыками применения стандартов, концепций, программ и методик для реализации стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности
	ИД-4ПК-6 Осуществляет контроль маркетинговой и рекламной деятельности	373 (ИД-4ПК-6) Знать методы контроля маркетинговой и рекламной деятельности У73 (ИД-4ПК-6) Уметь определять

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
		<p>методы контроля в сфере маркетинговой и рекламной деятельности</p> <p><i>В73 (ИД-4ПК-6) Владеть навыками использования данных контроля маркетинговой и рекламной деятельности для принятия управленческих решений</i></p>
	<p><i>ИД-5ПК-6 Обеспечивает взаимодействие субъектов товаропроводящей сети</i></p>	<p><i>374 (ИД-5ПК-6) Знать задачи и особенности межорганизационной координации в логистических цепях и в логистических сетях, в товаропроводящих сетях</i></p> <p><i>У74 (ИД-5ПК-6) Уметь определять возможные точки возникновения конфликтов в логистических цепях и в логистических сетях, в товаропроводящих сетях</i></p> <p><i>В74 (ИД-5ПК-6) Владеть навыками предотвращения конфликтов в логистических цепях и в логистических сетях, в товаропроводящих сетях</i></p>
<p><i>ПК-7 Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли</i></p>	<p><i>ИД-1ПК-7 Управляет материальными и трудовыми ресурсами в ходе предпринимательской деятельности</i></p>	<p><i>375 (ИД-1ПК-7) Знать основы планирования материально-технического обеспечения, распределения трудовых ресурсов, методики выбора торгового оборудования</i></p> <p><i>У75 (ИД-1ПК-7) Уметь планировать материально-техническое обеспечение предприятия, организовывать взаимодействие с клиентами и заинтересованными сторонами в рамках материально-технического обеспечения, осуществлять закупку необходимого торгового-технологического оборудования, мебели, инвентаря</i></p> <p><i>В75 (ИД-1ПК-7) Владеть методиками расчета торговой площади и выбора требуемого количества торгового-технологического оборудования</i></p>
	<p><i>ИД-2ПК-7 Взаимодействует с потребителями и заинтересованными сторонами</i></p>	<p><i>376 (ИД-2ПК-7) Знать правила общения с потребителями и основы обеспечения процесса обслуживания с учетом их требований, а также способы взаимодействия с заинтересованными сторонами</i></p> <p><i>У76 (ИД-2ПК-7) Уметь выстраивать взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами</i></p> <p><i>В76 (ИД-2ПК-7) Владеть навыками</i></p>

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
	ИД-3ПК-7 <i>Контролирует и оценивает эффективность предпринимательской деятельности в сфере торговли</i>	взаимодействия с потребителями, партнерами, заинтересованными сторонами  377 (ИД-3ПК-7) <i>Знать основы разработки, контроля и оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере торговли</i> У77 (ИД-3ПК-7) <i>Уметь формировать альтернативные решения по контролю и оценке эффективности предпринимательской деятельности в сфере торговли</i> В77 (ИД-3ПК-7) <i>Владеть навыками анализа, обоснования и выбора решений по контролю и оценке эффективности предпринимательской деятельности в сфере торговли</i>
ПК-8 <i>Способен осуществлять и руководить деятельностью по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы и услуги</i>	ИД-1ПК-8 <i>Анализирует информацию, полученную на различных этапах производства продукции, работ (услуг) по показателям качества, характеризующих разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги)</i>  ИД-2ПК-8 <i>Разрабатывает корректирующие действия на основе покупательского опыта использования реализуемой продукции</i>	378 (ИД-1ПК-8) <i>Знать основы сбора, анализа, систематизации, хранения и обновления информации, полученной на различных этапах производства продукции, работ (услуг) по показателям качества, характеризующих разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги)</i> У78 (ИД-1ПК-8) <i>Уметь анализировать информацию, полученную на различных этапах производства продукции, работ (услуг) по показателям качества, характеризующих разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги)</i> В78 (ИД-1ПК-8) <i>Владеть методами оценки качества продукции, работ (услуг)</i>  379 (ИД-2ПК-8) <i>Знать факторы формирования покупательского опыта и основы формирования потребительских предпочтений реализуемой продукции</i> У79 (ИД-2ПК-8) <i>Уметь собирать данные о потребительском опыте и разрабатывать корректирующие решения на основе потребительских предпочтений реализуемой продукции</i> В79 (ИД-2ПК-8) <i>Владеть навыками анализа, обоснования и выбора решений по обеспечению качества путем разработки корректирующих действий на основе покупательского опыта использования реализуемой продукции</i>

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	<p><i>ИД-3ПК-8</i> Анализирует причины, вызывающие снижение качества продукции (работ, услуг), разрабатывает планы мероприятий по их устранению</p>	<p>380 (<i>ИД-3ПК-8</i>) Знать основы планирования мероприятий по качеству, разработки и принятия решений по качеству продукции (работ, услуг) У80 (<i>ИД-3ПК-8</i>) Уметь анализировать причины, вызывающие снижение качества продукции (работ, услуг), разрабатывать запланированные мероприятия по их устранению В80 (<i>ИД-3ПК-8</i>) Владеть навыками анализа причин, вызывающих снижение качества продукции (работ, услуг) и разработки запланированных мероприятий по их устранению</p>
	<p><i>ИД-4ПК-8</i> Разрабатывает мероприятия по предотвращению производства услуг, не соответствующих установленным требованиям</p>	<p>381 (<i>ИД-4ПК-8</i>) Знать основы теории управления качеством, методы качества, принципы качества, характеризующие разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги) У81 (<i>ИД-4ПК-8</i>) Уметь разрабатывать мероприятия по предотвращению производства услуг, не соответствующих установленным требованиям В81 (<i>ИД-4ПК-8</i>) Владеть навыками разработки мероприятий по предотвращению выпуска продукции, производства работ (услуг), не соответствующих установленным требованиям.</p>
<p><i>ПК-9</i> Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги</p>	<p><i>ИД-1ПК-9</i> Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен</p>	<p>382 (<i>ИД-1ПК-9</i>) Знать принципы, методы управления затратами на основе использования информационных интеллектуальных технологий У82 (<i>ИД-1ПК-9</i>) Уметь анализировать, рассчитывать затраты на товары, работы и услуги при формировании цен В82 (<i>ИД-1ПК-9</i>) Владеть навыками анализа и определения затрат на товары, работы и услуги при формировании цен</p>
	<p><i>ИД-2ПК-9</i> Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги</p>	<p>383 (<i>ИД-2ПК-9</i>) Знать требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих прогнозирование и экспертизу цен У83 (<i>ИД-2ПК-9</i>) Уметь анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги В83 (<i>ИД-2ПК-9</i>) Владеть навыками систематизации, анализа и</p>

<b>Формируемые компетенции</b>  (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
	ИД-3ПК-9 Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж	прогнозирования рыночных цен на товары, работы и услуги 384 (ИД-3ПК-9) Знать теоретические основы, методы и способы ценообразования в торговой организации У84 (ИД-3ПК-9) Уметь применять экономические расчеты в сфере ценообразования, осуществлять анализ и формирование цен на товары (работы, услуги) В84 (ИД-3ПК-9) Владеть навыками осуществления расчетов для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж
ПК-10 Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей	ИД-1ПК-10 Разрабатывает целевые показатели с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений  ИД-2ПК-10 Формирует альтернативные решения на основе разработанных для них целевых показателей	385 (ИД-1ПК-10) Знать основы разработки целевых показателей с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений У85 (ИД-1ПК-10) Уметь формировать альтернативные решения на основе разработанных для них целевых показателей по выпускаемой или реализуемой продукции с точки зрения выбранных критериев и имеющихся ограничений В85 (ИД-1ПК-10) Владеть способами оценки формируемого решения с точки зрения выбранных целевых показателей и имеющихся ограничений  386 (ИД-2ПК-10) Знать предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для формирования альтернативных решений на основе разработанных для нее целевых показателей У86 (ИД-2ПК-10) Уметь осуществлять формирование альтернативных решений на основе разработанных для них целевых показателей В86 (ИД-2ПК-10) Владеть способами оценки альтернативных решений на основе разработанных для них целевых показателей

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	<i>ИД-3ПК-10</i> Анализирует, обосновывает и выбирает решения, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов	<i>З87 (ИД-3ПК-10)</i> Знать способы сбора, анализа, систематизации информации, требуемой для обоснования и выбора решений, в том числе в рамках экономической оценки инвестиционных проектов <i>У87 (ИД-3ПК-10)</i> Уметь анализировать условия, влияющие на обоснование и выбор решений, в том числе в рамках экономической оценки инвестиционных проектов <i>В87 (ИД-3ПК-10)</i> Владеть способами и методами обоснования и выбора решений, в том числе в рамках экономической оценки инвестиционных проектов

## 5. Содержание практики

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

Процесс прохождения практики в форме практической подготовки состоит из этапов:

- подготовительный (*организационный*);
- основной;
- заключительный.

### Технологическая карта

Таблица 2

п/п	Этап	Содержание этапа	Трудоемкость (часов/неделя)
1	Подготовительный	Проведение практического занятия, включающего: - проведение организационного собрания - получение и разъяснение индивидуального задания - проведение инструктажа руководителем практики, - составление совместного рабочего графика (плана) проведения практики	1 час
2	Основной ( <i>экспериментальный</i> )	самостоятельная работа обучающихся, включающая: сбор и анализ необходимой документации на предприятии изучение научной литературы обработка и систематизации фактического и научно-практического материала	213 часов

		проведение финансово-экономических расчетов формирование отчета по практике	
3	Заключительный (обработка и анализ полученной информации)	- контроль (сдача зачета по практике), включающий проверку отчета (выполнение заданий) и собеседование	2 часа
	<b>ИТОГО:</b>		216 часов/4 недели

## 6. Форма отчетности

По итогам прохождения торгово-технологической практики в форме практической подготовки обучающийся представляет руководителю практики отчетную документацию:

- 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);
  - отчет по практике, включающий текстовые, табличные и графические материалы, отражающие решение предусмотренных программой практики задач;
  - список литературы (с обязательным включением нормативно-правовых документов, регулирующих сферу деятельности предприятия (базы практики) и научно-исследовательской литературы);
  - приложения в последовательности, обозначенной в тексте отчета.
- 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. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчианц, О. В. Памбухчианц. — 12-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 456 с. - ISBN 978-5-394-02471-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091479> (дата обращения: 04.01.2021). – Режим доступа: по подписке.

### 7.2 Дополнительная литература

Нормативно-правовые и нормативные документы

1) Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1 (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ, от 03.06.2009 N 121-ФЗ, от 23.11.2009 N 261-ФЗ, от 27.06.2011 N 162-ФЗ, от 18.07.2011 N 242-ФЗ, от 25.06.2012 N 93-ФЗ, от 28.07.2012 N 133-ФЗ, от 02.07.2013 N 185-ФЗ). - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/)

2) Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ № 381. - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_95629/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/)

3) ГОСТ Р 50646-2012. Услуги населению. Термины и определения. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200102288>

4) ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200108793>

5) ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200079743>

6) Пижурин, А. А. Методы и средства научных исследований : учебник / А.А. Пижурин, А.А. Пижурин (мл.), В.Е. Пятков. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 264 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-010816-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1140661> (дата обращения: 04.01.2021). – Режим доступа: по подписке.

### **7.3 Электронные образовательные ресурсы (Интернет-ресурсы)**

1. Retail.ru [Электронный ресурс] : электрон. журн. – Режим доступа: <http://www.retail.ru>

2. Административно-управленческий портал Aup.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/>

3. Бизнес-словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessvoc.ru/>

4. Еженедельное издание “Эксперт” с приложениями. Режим доступа: <https://expert.ru/>

5. Корпоративный менеджмент. Режим доступа: <https://www.cfin.ru/>

6. Маркетинг. Режим доступа: <https://4p.ru/main/>

7. Портал профессионального сообщества менеджеров. Режим доступа: <https://www.e-xecutive.ru/>

8. Стандарты и качество. Режим доступа: <https://ria-stk.ru/stq/detail.php>

9. Управление продажами. Режим доступа: <https://grebennikon.ru/journal/4/>

10. Энциклопедия маркетинга. Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/mr/>

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

- 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). 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 успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по практике

По результатам практики в форме практической подготовки обучающийся составляет отчет о выполнении работы в соответствии с программой практики, индивидуальным заданием и рабочим графиком (планом)/совместным рабочим графиком (планом), свидетельствующий о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, освоении универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, определенных образовательной программой, с описанием решения задач практики.

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

Проверка отчетов по учебным, производственным (в том числе преддипломным) практикам и проведение промежуточной аттестации по ним проводятся в соответствии с графиком прохождения практики.

Отчет и характеристика рассматриваются руководителем практики.

Проведение промежуточной аттестации предполагает определение руководителем практики уровня овладения обучающимся 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 семибалльной системе.

### 10.1. Паспорт фонда оценочных средств по практике

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по практике, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации

<p>УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач</p>	<p>ИД-1УК-1 Четко описывает состав и структуру требуемых данных и информации, грамотно реализует процессы их сбора, обработки и интерпретации</p>	<p>31 (ИД-1УК-1) Знать методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, виды поисковых систем, знать основные источники получения информации У1 (ИД-1УК-1) Уметь применять информацию для организации и управления профессиональной деятельностью, уметь собирать, обрабатывать информацию об исследуемых объектах В1 (ИД-1УК-1) Владеть навыками создания текстовых документов различной сложности и назначения, использовать электронные таблицы для работы с данными, владеть навыками сбора и обработки информации, позволяющей рассчитывать необходимые показатели товара или организации</p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
	<p>ИД-2УК-1 Грамотно, логично, аргументированно формирует собственные суждения и оценки</p>	<p>32 (ИД-2УК-1) Знать способы представления информации для формирования собственных суждений и оценки объекта исследования У2 (ИД-2УК-1) Уметь представлять информацию для формирования собственных суждений и оценки объекта исследования В2 (ИД-2УК-1) Владеть навыками представления информации для формирования собственных суждений и оценки объекта исследования</p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
	<p>ИД-3УК-1 Отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок и т.д. в рассуждениях других участников деятельности</p>	<p>34 (ИД-3УК-1) Знать основные источники и формы предоставления объективной и субъективной информации, в том числе в сети Интернет</p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>

		У4 (ИД-3УК-1) Уметь выбирать и оценивать источники и формы предоставления объективной и субъективной информации, в том числе в сети Интернет В4 (ИД-3УК-1) Владеть навыками оценки объективной и субъективной информации, в том числе в сети Интернет		
	ИД-4УК-1 Аргументированно и логично представляет свою точку зрения посредством и на основе системного описания	35 (ИД-4УК-1) Знать основные способы публичного представления результатов профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности У5 (ИД-4УК-1) Уметь публично представлять результаты профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности, доказывать свою позицию В5 (ИД-4УК-1) Владеть навыками презентации проектируемых решений	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
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	ИД-1УК-2 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение	36 (ИД-1УК-2) Знать ключевые бизнес-процессы торгового дела и особенности их реализации в проектной деятельности У6 (ИД-1УК-2) Уметь формулировать задачи проекта для достижения его цели на основе понимания специфики бизнес-процессов торговой деятельности В6 (ИД-1УК-2) Владеть навыками целеполагания в проектной деятельности на основе бизнес-процессов торгового дела	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2УК-2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая	37 (ИД-2УК-2) Знать ключевые стандарты управления проектами и направления их применения в торговом	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

	<p>оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений</p>	<p>деле  У7 (ИД-2УК-2) Уметь проектировать решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения на основе стандартов управления проектами  В7 (ИД-2УК-2) Владеть навыками организации проектной деятельности посредством применения выбранного стандарта управления проектом</p>		
	<p>ИД-3УК-2  Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач</p>	<p>38 (ИД-3УК-2) Знать особенности реализации проектной деятельности в рамках торгового дела с учетом фаз жизненного цикла проекта  У8 (ИД-3УК-2) Уметь определять ожидаемые результаты решения выделенных задач на различных фазах жизненного цикла проекта  В8 (ИД-3УК-2) Владеть навыками планирования и организации достижения результатов проектной деятельности в торговом деле с учетом фаз жизненного цикла проекта</p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с  оценкой:  Отчет по  практике,  Собеседование</p>
	<p>ИД-4УК-2 Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта</p>	<p>39 (ИД-4УК-2) Знать основные формы и способы представления результатов решения конкретной задачи проекта  У9 (ИД-4УК-2) Уметь представлять результаты решения конкретной задачи проекта  В9 (ИД-4УК-2) Владеть навыками представления результатов решения конкретной задачи проекта</p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с  оценкой:  Отчет по  практике,  Собеседование</p>

<p>УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</p>	<p><i>ИД-1УК-3 Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, эффективно взаимодействует с другими членами команды, участвуя в обмене информацией, знаниями, опытом, и презентации результатов работы</i></p>	<p><i>310 (ИД-1УК-3) Знать основы межличностного общения, современные технологии взаимодействия участников команды объекта исследования, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, а также особенностей социализации личности, знать принципы, методы и механизмы управления работой участников команды объекта исследования.</i>  <i>У10 (ИД-1УК-3) Уметь давать характеристику современным технологиям взаимодействия участников управленческой команды, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, а также особенностей социализации личности, уметь организовывать и управлять ситуациями общения, сотрудничества, развивая активность, самостоятельность, инициативность, творческие способности участников команды объекта исследования, уметь использовать средства создания безопасной и психологически комфортной среды участников команды объекта исследования.</i>  <i>В10 (ИД-1УК-3) Владеть навыками организации и управления межличностного общения, организации конструктивного социального взаимодействия участников команды</i></p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
---	--	---	----------------------	--

		<p>объекта исследования, владеть современными технологиями взаимодействия участников управленческой команды объекта исследования, с учетом основных закономерностей возрастного и индивидуального развития, социальных, этноконфессиональных и культурных различий, а также особенностей социализации личности</p>		
	<p>ИД-2УК-3 Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении</p>	<p>311 (ИД-2УК-3) Знать виды и функции социальных норм в межличностном профессиональном общении У11 (ИД-2УК-3) Уметь аргументированно выстраивать и отстаивать собственную позицию по различным профессиональным вопросам в процессе профессионального общения В11 (ИД-2УК-3) Владеть навыками ведения диалога и дискуссии в профессиональном общении</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
<p>УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p>ИД-1УК-6 Управляет своим временем, проявляет готовность к самоорганизации, планирует и реализует намеченные цели в профессиональной деятельности</p>	<p>320 (ИД-1УК-6) Знать принципы самоорганизации, основные приемы эффективного управления собственным временем У20 (ИД-1УК-6) Уметь эффективно планировать и контролировать собственное время, использовать знания о своих ресурсах и их пределах для саморазвития, уметь анализировать собственную деятельность В20 (ИД-1УК-6) Владеть методами управления собственным временем, владеть способами планирования и реализации траектории</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>

		<i>своего профессионального и личностного роста на основе основных принципов высшего образования</i>		
	<i>ИД-2УК-6 Демонстрирует интерес к учебе и готовность к продолжению образования и самообразованию, использует предоставляемые возможности для приобретения новых знаний и навыков</i>	<i>321 (ИД-2УК-6) Знать источники приобретения новых знаний и навыков, информационные сервисы, перечень существующих нормативно-правовых актов, направленных на достижение заданных целей и выполнение практических задач У21 (ИД-2УК-6) Уметь искать дополнительные источники информации для приобретения новых знаний и навыков в целях совершенствования профессиональной деятельности В21 (ИД-2УК-6) Владеть навыками самостоятельной работы в соответствии с поставленной задачей, владеть навыками обработки исходных данных для целей профессиональной деятельности</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>

	<p><i>ИД-3УК-6 Применяет знания о своих личностно-психологических ресурсах, о принципах образования в течение всей жизни для саморазвития, успешного выполнения профессиональной деятельности и карьерного роста</i></p>	<p><i>322 (ИД-3УК-6) Знать принципы образования и собственные личностно-психологические ресурсы, необходимые для саморазвития, успешного выполнения профессиональной деятельности и карьерного роста</i>  <i>У22 (ИД-3УК-6) Уметь выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования и собственных личностно-психологических ресурсов для успешного выполнения профессиональной деятельности и карьерного роста</i>  <i>В22 (ИД-3УК-6) Владеть навыками реализации самоменеджмента, принципов образования, собственных личностно-психологических ресурсов для успешного выполнения профессиональной деятельности и карьерного роста</i></p>	<p><i>Собеседование</i></p>	<p><i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i></p>
<p><i>УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</i></p>	<p><i>ИД-1УК-10 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике</i></p>	<p><i>330 (ИД-1УК-10) Знать базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике</i>  <i>У30 (ИД-1УК-10) Уметь применять в аналитической деятельности базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике</i>  <i>В30 (ИД-1УК-10) Владеть базовыми принципами функционирования экономики и экономического развития, целями и формами участия</i></p>	<p><i>Собеседование</i></p>	<p><i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i></p>

		<i>государства в экономике</i>		
	<i>ИД-2УК-10 Применяет экономические знания при выполнении практических задач; принимает обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</i>	<i>331 (ИД-2УК-10) Знать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач У31 (ИД-2УК-10) Уметь использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач В31 (ИД-2УК-10) Владеть основными положениями и методами экономических наук при решении социальных и профессиональных задач</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>
<i>ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</i>	<i>ИД-1ПК-1 Составляет планы и обосновывает закупки</i>	<i>355 (ИД-1ПК-1) Знать принципы планирования в сфере регламентированных закупок сектора государственных, муниципальных и корпоративных нужд У55 (ИД-1ПК-1) Уметь составлять планы и обосновывать закупки, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации В55 (ИД-1ПК-1) Владеть навыками составления отчетности по закупкам для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, а также распределения ресурсов с учетом последствий влияния на итоги деятельности торговой организации</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>
	<i>ИД-2ПК-1 Осуществляет процедуры закупки</i>	<i>356 (ИД-2ПК-1) Знать основы коммуникационных технологий для выполнения процедур закупок, требуемых для удовлетворения государственных, муниципальных, корпоративных нужд и потребностей торговых компаний с учетом основных требований</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>

		<p>информационной безопасности  У56 (ИД-2ПК-1) Уметь применять и обосновывать применение методов, инструментов при составлении планов, обосновании закупок, в конкурсных торгах сектора государственных, муниципальных и корпоративных нужд  В56 (ИД-2ПК-1) Владеть навыками анализа различных процедур закупок, организации закупок через Интернет, в том числе закупок малого объема</p>		
ПК-2 Способен к осуществлению оптимизации логистических процессов в организации	ИД-1ПК-2 Планирует деятельность подразделения (отдела, службы) в соответствии со стратегическими целями организации, в т.ч. в сфере логистических процессов	<p>357 (ИД-1ПК-2) Знать логистические стратегии и их взаимосвязь с общей стратегией предприятия  У57 (ИД-1ПК-2) Уметь формулировать текущую логистическую стратегию предприятия  В57 (ИД-1ПК-2) Владеть навыками определения рисков и возможностей при реализации выбранной стратегии</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2ПК-2 Обеспечивает эффективную работу подразделения (отдела, службы) организации, в т.ч. в сфере логистических процессов	<p>358 (ИД-2ПК-2) Знать основные определения в сфере логистики  У58 (ИД-2ПК-2) Уметь выявлять и характеризовать логистические процессы  В58 (ИД-2ПК-2) Владеть навыками планирования последовательности выполнения необходимых логистических операций</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-3ПК-2 Разрабатывает и реализует мероприятия по повышению эффективности логистических процессов	<p>359 (ИД-3ПК-2) Знать методы оценки эффективности логистических процессов  У59 (ИД-3ПК-2) Уметь рассчитывать показатели эффективности логистических процессов  В59 (ИД-3ПК-2) Владеть навыками анализа</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		<i>показателей эффективности логистических процессов</i>		
	<i>ИД-4ПК-2 Подготавливает бюджет для реализации мероприятий и контролирует его исполнение</i>	<i>360 (ИД-4ПК-2) Знать подходы к определению общих логистических затрат У60 (ИД-4ПК-2) Уметь рассчитывать размер общих логистических затрат В60 (ИД-4ПК-2) Владеть навыками организации контроля за логистическими затратами</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>
<i>ПК-3 Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий</i>	<i>ИД-1ПК-3 Изучает и контролирует результаты профессиональной деятельности работников торгового предприятия</i>	<i>361 (ИД-1ПК-3) Знать основные методы контроля качества работы сотрудников, нормы, правила, которые регламентируют профессиональную деятельность работников торгового предприятия У61 (ИД-1ПК-3) Уметь выбирать вид и объем контроля, исходя из степени развития коллектива работников торгового предприятия, оценивать соблюдение правил торговли В61 (ИД-1ПК-3) Владеть навыками разработки способов контроля результатов профессиональной деятельности работников торгового предприятия</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>

	ИД-2ПК-3 Решает задачи по совершенствованию профессиональной деятельности работников торгового предприятия	362 (ИД-2ПК-3) Знать основы совершенствования профессиональной деятельности работников торгового предприятия и формирования конкурентных преимуществ торговой компании. У62 (ИД-2ПК-3) Уметь применять в работе торговой организации технологии и способы увеличения продаж В62 (ИД-2ПК-3) Владеть навыками анализа и разработки мероприятий по совершенствованию профессиональной деятельности работников торгового предприятия	Собеседование	Зачет оценкой: Отчет по практике, Собеседование	с по
ПК-4 Способен к подготовке и проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ИД-1ПК-4 Подготавливает маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	363 (ИД-1ПК-4) Знать теоретические основы подготовки маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга У63 (ИД-1ПК-4) Уметь подготавливать маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга В63 (ИД-1ПК-4) Владеть навыками подготовки маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга	Собеседование	Зачет оценкой: Отчет по практике, Собеседование	с по
	ИД-2ПК-4 Организует проведение маркетингового исследования и обеспечивает использование его результатов в управленческой деятельности	364 (ИД-2ПК-4) Знать теоретические основы проведения маркетингового исследования и обеспечения использования его результатов в управленческой деятельности торговой организации У64 (ИД-2ПК-4) Уметь организовывать проведение маркетингового	Собеседование	Зачет оценкой: Отчет по практике, Собеседование	с по

		исследования и обеспечивать использование его результатов в управленческой деятельности торговой организации В64 (ИД-2ПК-4) Владеть навыками проведения маркетингового исследования и обеспечения использования его результатов в управленческой деятельности торговой организации		
ПК-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	ИД-1ПК-5 Реализует программы разработки новых, в т.ч. инновационных товаров	365 (ИД-1ПК-4) Знать особенности и формы продаж новых, в т.ч. инновационных товаров У65 (ИД-1ПК-4) Уметь реализовывать функции комплексного маркетинга для новых, в т.ч. инновационных товаров В65 (ИД-1ПК-4) Владеть навыками реализации программ для разработки новых, в т.ч. инновационных товаров	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2ПК-5 Реализует ассортиментную политику организации, в т.ч. в сфере торговли	366 (ИД-2ПК-5) Знать теоретические основы определения ассортимента, а также возможности его расширения или сужения в рамках реализации ассортиментной политики торговой организации для повышения эффективности ее работы У66 (ИД-2ПК-5) Уметь разрабатывать мероприятия, отражающие ассортиментную политику организации В66 (ИД-2ПК-5) Владеть навыками формирования ассортиментной политики организации, в т.ч. в сфере торговли	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-3ПК-5 Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли	367 (ИД-3ПК-5) Знать теоретические основы ценообразования организации, а также возможности изменений ценообразования в рамках реализации	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		<p>политики ценообразования торговой организации для повышения эффективности ее работы  У67 (ИД-3ПК-5) Уметь разрабатывать мероприятия, отражающие политику ценообразования организации  В67 (ИД-3ПК-5) Владеть навыками формирования политики ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли</p>		
	<p>ИД-4ПК-5  Осуществляет распределение товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</p>	<p>368 (ИД-4ПК-5) Знать цели, задачи, преимущества и недостатки распределения товаров и услуг организации, в т.ч. в сфере торговли.  У68 (ИД-4ПК-5) Уметь разрабатывать мероприятия по улучшению организации работ с учетом распределения товаров и услуг организации, в т.ч. в сфере торговли  В68 (ИД-4ПК-5) Владеть навыками организации распределения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой:  Отчет по практике,  Собеседование</p>
	<p>ИД-5ПК-5 Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</p>	<p>369 (ИД-5ПК-5) Знать основы и способы формирования, преимущества и недостатки стратегии продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли  У69 (ИД-5ПК-5) Уметь определять основные элементы и компоненты стратегии продвижения товаров, уметь выбирать оптимальные способы формирования стратегии продвижения товаров, уметь оценивать преимущества и недостатки основных методов продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли  В69 (ИД-5ПК-5) Владеть навыками реализации</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой:  Отчет по практике,  Собеседование</p>

		основных элементов и компонентов стратегии продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли		
ПК-6 Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности	ИД-1ПК-6 Разрабатывает стратегические планы развития по направлению деятельности и бизнес-планов организации	370 (ИД-1ПК-6) Знать основные тенденции развития организации на рынке У70 (ИД-1ПК-6) Уметь определять влияние сложившихся тенденций на развитие предприятия В70 (ИД-1ПК-6) Владеть навыками формулирования перспективной стратегии предприятия	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2ПК-6 Разрабатывает цели, анализирует ресурсные возможности, пути и способы достижения роста результативности маркетинговой и рекламной деятельности организации	371 (ИД-2ПК-6) Знать особенности разработки целей, анализа ресурсных возможностей, путей и способов достижения роста результативности маркетинговой и рекламной деятельности организации У71 (ИД-2ПК-6) Уметь разрабатывать цели, анализировать ресурсные возможности, пути и способы достижения роста результативности маркетинговой и рекламной деятельности организации В71 (ИД-2ПК-6) Владеть навыками разработки целей, анализа ресурсных возможностей, путей и способов достижения роста результативности маркетинговой и рекламной деятельности организации	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-3ПК-6 Разрабатывает стандарты, концепции, программы и методики	372 (ИД-3ПК-6) Знать стандарты, концепции, программы и методики для реализации стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности У72 (ИД-3ПК-6) Уметь	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

	разрабатывать стандарты, концепции, программы и методики для реализации стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности B72 (ИД-3ПК-6) Владеть навыками применения стандартов, концепций, программ и методик для реализации стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности		
ИД-4ПК-6 Осуществляет контроль маркетинговой и рекламной деятельности	373 (ИД-4ПК-6) Знать методы контроля маркетинговой и рекламной деятельности У73 (ИД-4ПК-6) Уметь определять методы контроля в сфере маркетинговой и рекламной деятельности B73 (ИД-4ПК-6) Владеть навыками использования данных контроля маркетинговой и рекламной деятельности для принятия управленческих решений	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ИД-5ПК-6 Обеспечивает взаимодействие субъектов товаропроводящей сети	374 (ИД-5ПК-6) Знать задачи и особенности межорганизационной координации в логистических цепях и в логистических сетях, в товаропроводящих сетях У74 (ИД-5ПК-6) Уметь определять возможные точки возникновения конфликтов в логистических цепях и в логистических сетях, в товаропроводящих сетях B74 (ИД-5ПК-6) Владеть навыками предотвращения конфликтов в логистических цепях и в логистических сетях, в товаропроводящих	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

ПК-7 Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли	ИД-1ПК-7 Управляет материальными и трудовыми ресурсами в ходе предпринимательской деятельности	375 (ИД-1ПК-7) Знать основы планирования материально-технического обеспечения, распределения трудовых ресурсов, методики выбора торгового оборудования У75 (ИД-1ПК-7) Уметь планировать материально-техническое обеспечение предприятия, организовывать взаимодействие с клиентами и заинтересованными сторонами в рамках материально-технического обеспечения, осуществлять закупку необходимого торгово-технологического оборудования, мебели, инвентаря В75 (ИД-1ПК-7) Владеть методиками расчета торговой площади и выбора требуемого количества торгово-технологического оборудования	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2ПК-7 Взаимодействует с потребителями и заинтересованными сторонами	376 (ИД-2ПК-7) Знать правила общения с потребителями и основы обеспечения процесса обслуживания с учетом их требований, а также способы взаимодействия с заинтересованными сторонами У76 (ИД-2ПК-7) Уметь выстраивать взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами В76 (ИД-2ПК-7) Владеть навыками взаимодействия с потребителями, партнерами, заинтересованными сторонами	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-3ПК-7 Контролирует и оценивает эффективность предпринимательской	377 (ИД-3ПК-7) Знать основы разработки, контроля и оценки эффективности предпринимательской	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

	<p>деятельности в сфере торговли</p>	<p>деятельности в сфере торговли  У77 (ИД-ЗПК-7) Уметь формировать альтернативные решения по контролю и оценке эффективности предпринимательской деятельности в сфере торговли  В77 (ИД-ЗПК-7) Владеть навыками анализа, обоснования и выбора решений по контролю и оценке эффективности предпринимательской деятельности в сфере торговли</p>		
<p>ПК-8 Способен к выполнению работ по управлению качеством процессов производства продукции и оказания услуг</p>	<p>ИД-1ПК-8  Анализирует информацию, полученную на различных этапах производства продукции, работ (услуг) по показателям качества, характеризующих разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги)</p>	<p>378 (ИД-1ПК-8) Знать основы сбора, анализа, систематизации, хранения и обновления информации, полученной на различных этапах производства продукции, работ (услуг) по показателям качества, характеризующих разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги)  У78 (ИД-1ПК-8) Уметь анализировать информацию, полученную на различных этапах производства продукции, работ (услуг) по показателям качества, характеризующих разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги)  В78 (ИД-1ПК-8) Владеть методами оценки качества продукции, работ (услуг)</p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с оценкой:  Отчет по практике,  Собеседование</p>
	<p>ИД-2ПК-8  Разрабатывает корректирующие действия на основе покупательского опыта использования реализуемой продукции</p>	<p>379 (ИД-2ПК-8) Знать факторы формирования покупательского опыта и основы формирования потребительских предпочтений реализуемой продукции  У79 (ИД-2ПК-8) Уметь собирать данные о потребительском опыте и разрабатывать корректирующие решения на основе</p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с оценкой:  Отчет по практике,  Собеседование</p>

		<i>потребительских предпочтений реализуемой продукции В79 (ИД-2ПК-8) Владеть навыками анализа, обоснования и выбора решений по обеспечению качества путем разработки корректирующих действий на основе покупательского опыта использования реализуемой продукции</i>		
	<i>ИД-3ПК-8 Анализирует причины, вызывающие снижение качества продукции (работ, услуг), разрабатывает планы мероприятий по их устранению</i>	<i>380 (ИД-3ПК-8) Знать основы планирования мероприятий по качеству, разработки и принятия решений по качеству продукции (работ, услуг) У80 (ИД-3ПК-8) Уметь анализировать причины, вызывающие снижение качества продукции (работ, услуг), разрабатывать запланированные мероприятия по их устранению В80 (ИД-3ПК-8) Владеть навыками анализа причин, вызывающих снижение качества продукции (работ, услуг) и разработки запланированных мероприятий по их устранению</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>
	<i>ИД-4ПК-8 Разрабатывает мероприятия по предотвращению производства услуг, не соответствующих установленным требованиям</i>	<i>381 (ИД-4ПК-8) Знать основы теории управления качеством, методы качества, принципы качества, характеризующие разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги) У81 (ИД-4ПК-8) Уметь разрабатывать мероприятия по предотвращению производства услуг, не соответствующих установленным требованиям В81 (ИД-4ПК-8) Владеть навыками разработки мероприятий по предотвращению выпуска продукции, производства работ (услуг), не</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>

		<i>соответствующих установленным требованиям</i>		
<i>ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги</i>	<i>ИД-1ПК-9 Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен</i>	<i>382 (ИД-1ПК-9) Знать принципы, методы управления затратами на основе использования информационных технологий У82 (ИД-1ПК-9) Уметь анализировать, рассчитывать затраты на товары, работы и услуги при формировании цен В82 (ИД-1ПК-9) Владеть навыками анализа и определения затрат на товары, работы и услуги при формировании цен</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>
	<i>ИД-2ПК-9 Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги</i>	<i>383 (ИД-2ПК-9) Знать требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих прогнозирование и экспертизу цен У83 (ИД-2ПК-9) Уметь анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги В83 (ИД-2ПК-9) Владеть навыками систематизации, анализа и прогнозирования рыночных цен на товары, работы и услуги</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>
	<i>ИД-3ПК-9 Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж</i>	<i>384 (ИД-3ПК-9) Знать теоретические основы, методы и способы ценообразования в торговой организации У84 (ИД-3ПК-9) Уметь применять экономические расчеты в сфере ценообразования, осуществлять анализ и формирование цен на товары (работы, услуги) В84 (ИД-3ПК-9) Владеть навыками осуществления расчетов для формирования ценовой политики организации, в т.ч.</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>

		<i>применения методов стимулирования продаж</i>		
<i>ПК-10 Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей</i>	<i>ИД-1ПК-10 Разрабатывает целевые показатели с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений</i>	<i>385 (ИД-1ПК-10) Знать основы разработки целевых показателей с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений У85 (ИД-1ПК-10) Уметь формировать альтернативные решения на основе разработанных для них целевых показателей по выпускаемой или реализуемой продукции с точки зрения выбранных критериев и имеющихся ограничений В85 (ИД-1ПК-10) Владеть способами оценки формируемого решения с точки зрения выбранных целевых показателей и имеющихся ограничений</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>
	<i>ИД-2ПК-10 Формирует альтернативные решения на основе разработанных для них целевых показателей</i>	<i>386 (ИД-2ПК-10) Знать предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для формирования альтернативных решений на основе разработанных для нее целевых показателей У86 (ИД-2ПК-10) Уметь осуществлять формирование альтернативных решений на основе разработанных для них целевых показателей В86 (ИД-2ПК-10) Владеть способами оценки альтернативных решений на основе разработанных для них целевых показателей</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>

	<i>ИД-ЗПК-10</i> Анализирует, обосновывает и выбирает решения, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов	<i>387 (ИД-ЗПК-10)</i> Знать способы сбора, анализа, систематизации информации, требуемой для обоснования и выбора решений, в том числе в рамках экономической оценки инвестиционных проектов <i>У87 (ИД-ЗПК-10)</i> Уметь анализировать условия, влияющие на обоснование и выбор решений, в том числе в рамках экономической оценки инвестиционных проектов <i>В87 (ИД-ЗПК-10)</i> Владеть способами и методами обоснования и выбора решений, в том числе в рамках экономической оценки инвестиционных проектов	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
--	--	--	---------------	---

## 10.2. Критерии и шкалы для интегрированной оценки уровня сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено			зачтено			
<b>Полнота знаний</b>	Отсутствие знаний теоретического материала для выполнения индивидуального задания.  Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки при ответе на вопросы собеседования	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки и требований программы практики

	ответа на вопросы собеседования, отсутствует отчет, оформленный в соответствии с требованиями						
<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	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продемонстрированы 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	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач
<b>Мотивация (личностное отношение)</b>	Полное отсутствие учебной активности и мотивации, пропущена большая часть периода практики	Учебная активность и мотивация слабо выражены, готовность решать поставленные задачи качественно отсутствует	Учебная активность и мотивация низкие, слабо выражены, стремление решать задачи на низком уровне качества	Учебная активность и мотивация проявляются на среднем уровне, демонстрируется готовность выполнять поставленные задачи на среднем уровне качества	Учебная активность и мотивация проявляются на уровне выше среднего, демонстрируется готовность выполнять большинство поставленных задач на высоком уровне качества	Учебная активность и мотивация проявляются на высоком уровне, демонстрируется готовность выполнять все поставленные задачи на высоком уровне качества	Учебная активность и мотивация проявляются на очень высоком уровне, демонстрируется готовность выполнять нестандартные дополнительные задачи на высоком уровне качества
<b>Характеристика сформированности компетенции</b>	Компетенция не сформирована. Отсутствуют знания, умения,	Компетенция в полной мере не сформирована. Имеющихся знаний, умений,	Сформированность компетенции соответствует минимальным	Сформированность компетенции и в целом соответствует требованиям	Сформированность компетенции и в целом соответствует требованиям	Сформированность компетенции и полностью соответствует требованиям	Сформированность компетенции и превышает стандартные требования. Имеющихся

	навыки, необходимые для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение	навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение	требованиям. Имеющихся знаний, навыков в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач, но требуется дополнительная практика по большинству практических задач	, но есть недочеты. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач, но требуется отработка дополнительных практических навыков	Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения стандартных практических (профессиональных) задач	Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для решения сложных практических (профессиональных) задач	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				

### 10.3. 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.

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-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, 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 руководителя о прохождении практики. Компетенции освоены на низком уровне или не освоены.
Плохо	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций не достигнуты, обучающийся не представил своевременно отчет по практике, пропустил большую часть времени, отведенного на прохождение практики, не может дать правильный ответ на вопросы собеседования. Имел отрицательный отзыв со стороны руководителя о прохождении практики. Компетенции в основном не освоены.

#### **10.4. Перечень контрольных заданий и иных материалов, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности**

##### **10.4.1. Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания**

Текущий контроль проводится во время контактной работы и представляет собой контроль хода выполнения индивидуального задания.

##### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-1:**

Вопрос 1. Характеристика объекта исследования: тип предприятия, местонахождение, период работы предприятия с момента его открытия

Вопрос 2. Характеристика источников информации о потенциальных поставщиках

Вопрос 3. Дать краткую характеристику нормативным документам, которые необходимо использовать или знать при написании отчета

##### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-2:**

Вопрос 1. Характеристика объекта исследования: организационно-правовая форма, ее достоинства и недостатки с учётом специфики предприятия

Вопрос 2. Характеристика объекта исследования: как и когда было создано и зарегистрировано исследуемое предприятие

Вопрос 3. Характеристика объекта исследования: виды деятельности предприятия в соответствии с Уставом предприятия и согласно присвоенным кодам по ОКВЭД, наличие сведений о лицензировании

Вопрос 4. Процесс организации заключения договоров купли-продажи (поставки) исследуемого предприятия

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-3:**

Вопрос 1. Описание организационной структуры управления предприятием – объектом исследования

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-6:**

Вопрос 1. График исследования по теме ВКР и представление его результатов в соответствии с порядком подготовки, оформления и защиты ВКР.

Вопрос 2. Характеристика документов, включенных в приложения.

Вопрос 3. Порядок контроля за исполнением условий договора купли-продажи на предприятии

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-10:**

Вопрос 1. Показатели финансовой деятельности организации: методика расчета.

Вопрос 2. Характеристика финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия за период исследования на основе экономических расчетов

Вопрос 3. Характеристика имущественного комплекса предприятия за период исследования на основе экономических расчетов

Вопрос 4. Характеристика финансового состояния предприятия за период исследования на основе экономических расчетов

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-1:**

Вопрос 1. Этапы и особенности организации закупки товаров на предприятии

Вопрос 2. Этапы и особенности планирования закупки товаров на предприятии

Вопрос 3. Характеристика логистической цепи с участием предприятия объекта исследования

Вопрос 4. Характеристика логистических процессов на предприятии (складирования, хранения, транспортировки)

Вопрос 5. Характеристика основных каналов закупки предприятия

Вопрос 6. Характеристика структуры товарных запасов предприятия

Вопрос 7. Характеристика процесса управления товарными запасами

Вопрос 8. Характеристика динамики изменения товарных запасов предприятия за исследуемый период

Вопрос 9. Охарактеризовать наличие и уровень развития инноваций в сфере закупок и сбыта на предприятии

Вопрос 10. Основные проблемы, выявленные в результате оценки закупочной деятельности предприятия

Вопрос 11. Основные проблемы, выявленные в результате оценки товарных запасов предприятия

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-2:**

Вопрос 1. Анализ логистических процессов на предприятии.

Вопрос 2. Характеристика логистической цепи (с участием предприятия - объекта исследования).

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-3:**

Вопрос 1. Оценка результатов профессиональной деятельности и контроля качества работы сотрудников на предприятии

Вопрос 2. Предложения по контрольным мероприятиям, исходя из степени развития коллектива работников компании

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-4:**

Вопрос 1. Характеристика исходных данных для проведения маркетингового исследования

Вопрос 2. Особенности проведения маркетингового исследования

Вопрос 3. Характеристика результатов маркетингового исследования

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-5:**

Вопрос 1. Характеристика основных каналов сбыта предприятия

Вопрос 2. Структура ассортимента реализуемой на предприятии продукции (по конкретной группе или виду товара)

Вопрос 3. Характеристика факторов, влияющих на выбор поставщика

Вопрос 4. Ответственность поставщиков в договорных обязательствах на исследуемом предприятии

Вопрос 5. Результаты оценки при использовании многофакторной модели выбора конкретного поставщика

Вопрос 6. Структура ассортимента поставляемой на предприятие продукции (по конкретной группе или виду товара)

Вопрос 7. Состав и структура основных клиентов предприятия (потребителей)

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-6:**

Вопрос 1. Основные проблемы, выявленные в результате оценки договорной деятельности предприятия

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-7:**

Вопрос 1. Характеристика содержания договора купли-продажи (поставки) в соответствии с интересами покупателя (предприятия торговли или общественного питания) и российского законодательства

Вопрос 2. Практика формирования оптимального объема товарного запаса по конкретной группе или виду товара

Вопрос 3. Характеристика размера и оборачиваемости товарных запасов предприятия

Вопрос 4. Оценка эффективности торговой сделки на конкретном примере

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-8:**

Вопрос 1. Оценка качества обслуживания в каналах сбыта

Вопрос 2. Наличие случаев выявления некачественного товара

Вопрос 3. Охарактеризовать уровень качества торгового обслуживания на предприятии

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-9:**

Вопрос 1. Основные условия договоров купли-продажи (поставки) предприятия

### Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-10:

Вопрос 1. Описание основных функций работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление товарными запасами.

Вопрос 2. Опишите количество должностей, штатных единиц, размеры ставок оплаты труда, размеры надбавок сотрудников организации. Оцените правильность заполнения документов.

Вопрос 3. Основные должностные обязанности сотрудников отдела закупок и сбыта и документы их определяющие.

Вопрос 4. Охарактеризовать мероприятия по повышению эффективности торгово-технологических, маркетинговых, рекламных, и (или) логистических процессов на предприятии

### Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично». Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо» Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо». Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно». Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

### 10.4.2 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания

#### Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции УК-1:

1.1.1 Укажите цели задачи производственной практики.

1.1.2 Характеристика объекта исследования: организационно-правовая форма, ее достоинства и недостатки с учётом специфики предприятия

1.1.3 Дать краткую характеристику нормативным документам, которые необходимо использовать или знать при написании отчета

#### Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции УК-2:

1.2.1 Характеристика объекта исследования: тип предприятия, местонахождение, период работы предприятия с момента его открытия

1.2.2 Характеристика объекта исследования: виды деятельности предприятия в соответствии с Уставом предприятия и согласно присвоенным кодам по ОКВЭД, наличие сведений о лицензировании

1.2.3 Показатели финансовой деятельности организации: методика расчета.

1.2.4 Практика формирования оптимального объема товарного запаса по конкретной группе или виду товара

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции УК-3:**

1.3.1. Опишите количество должностей, штатных единиц, размеры ставок оплаты труда, размеры надбавок сотрудников организации. Оцените правильность заполнения документов.

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции УК-6:**

1.6.1. Процесс распределения времени при прохождении практики и написании ответа по практике

1.6.2 Процесс взаимодействия с работниками предприятия

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции УК-10:**

1.10.1. Характеристика финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия за период исследования на основе экономических расчетов

1.10.2 Характеристика финансового состояния предприятия за период исследования на основе экономических расчетов

1.10.3 Проанализировать внутреннюю информацию предприятия для принятия управленческих решений

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-1:**

3.1.1 Характеристика структуры товарных запасов предприятия

3.1.2 Характеристика процесса управления товарными запасами

3.1.3 Характеристика источников информации о потенциальных поставщиках

3.1.4 Характеристика факторов, влияющих на выбор поставщика

3.1.5 Результаты оценки при использовании многофакторной модели выбора конкретного поставщика

3.1.6 Характеристика размера и оборачиваемости товарных запасов предприятия

3.1.7 Характеристика динамики изменения товарных запасов предприятия за исследуемый период Этапы и особенности организации закупки товаров на предприятии

3.1.8 Характеристика логистической цепи с участием предприятия объекта исследования

3.1.9 Характеристика логистических процессов на предприятии (складирования, хранения, транспортировки)

3.1.10 Характеристика основных каналов закупки предприятия

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-2:**

3.2.1. Провести анализ логистических процессов на предприятии.

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-3:**

3.4.1 Оценить результаты профессиональной деятельности работников предприятия.

3.4.2 Провести оценку контроля качества работы сотрудников на предприятии.

3.4.3 Разработать предложения по контрольным мероприятиям, исходя из степени развития коллектива работников компании.

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-4:**

3.4.1. Структура ассортимента реализуемой на предприятии продукции (по конкретной группе или виду товара)

3.4.2 Структура ассортимента поставляемой на предприятие продукции (по конкретной группе или виду товара)

3.4.3 Характеристика исходных данных для проведения маркетингового исследования

3.4.4 Особенности проведения маркетингового исследования

3.4.5 Характеристика результатов маркетингового исследования

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-5:**

3.5.1. Состав и структура основных клиентов предприятия (потребителей)

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-6:**

3.6.1. Предложить решения о внедрении (отказе от внедрения) инноваций в профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной)

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-7:**

3.7.1 Проанализировать деятельность предприятия как звена логистической системы, охарактеризовать логистическую цепь (с участием предприятия - объекта исследования).

3.7.2 Проанализировать логистические процессы предприятия.

3.7.3 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.

3.7.4 Систематизировать основные проблемы, выявленные в результате анализа и оценки текущей деятельности предприятия, разработать предложения по улучшению текущей деятельности предприятия.

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-8:**

3.8.1. Наличие случаев выявления некачественного товара

3.8.2 Оценка качества обслуживания в каналах сбыта

3.8.3 Охарактеризовать уровень качества торгового обслуживания на предприятии

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-9:**

3.9.1. Охарактеризовать наличие и уровень развития инноваций в сфере закупок и сбыта на предприятии

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-10:**

3.10.1. Обосновать эффективность управленческих решений в профессиональной деятельности с использованием специальных методов оценки эффективности управленческих решений в профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной). . Обосновать эффективность инновационных управленческих решений в профессиональной деятельности с использованием специальных методов (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной)

2. Провести оценку инновационных управленческих решений в профессиональной деятельности с использованием специальных методов (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной)

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. Отчет о преддипломной практике должен быть не менее 40 печатных страниц формата А4 (исключая приложения). Количество приложений не ограничивается. Страницы должны быть пронумерованы. При несоблюдении перечисленных требований оценка за отчёт снижается.

Содержательная часть отчета по практике должна включать в себя:

### **Введение УК-2, УК-6**

Укажите цель, задачи исследования. Укажите объект исследования (его название и сферу деятельности). Перечислите основные источники информации и программное обеспечение и специализированные онлайн сервисы, использованные при написании отчета (учебная, научная периодическая литература, программы управления складом, транспортом, обработки результатов маркетинговых исследований и пр.). К отчету приложите график исследования, форма которого приведена в Приложении Г.

### **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 свидетельства предпринимателя без образования юридического лица, копию лицензии (при необходимости).

### **2 Организационный анализ предприятия**

Раскрывая этот раздел, необходимо проанализировать организационную структуру управления предприятием, основные функции работников.

Провести анализ документов по организации управления персоналом на предприятии (штатного расписания, должностных инструкций работников, прочих документов).

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.

### **3 Финансово-экономический анализ деятельности предприятия**

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

Охарактеризовать финансовое положение предприятия (анализ структуры баланса, его активов и пассивов на основе агрегированного баланса, анализ показателей финансового состояния предприятия).

Сделать общий вывод о финансовом состоянии предприятия, его проблемах и их возможных причинах. Следует помнить, что целью данного раздела является не только дать характеристику финансового состояния предприятия, но и обосновать необходимость изменений в его деятельности.

#### **4 Изучение основных направлений деятельности предприятия**

Изучить процессы организации и планирования закупки товаров.

Проанализировать логистическую цепь, элементом которой является исследуемое предприятие. Проанализировать логистические процессы на предприятии.

Изучить процессы организации и планирования продажи (сбыта) товаров.

Охарактеризовать основные каналы сбыта предприятия. Проанализировать процесс управления товарными запасами.

Определить и охарактеризовать источники информации о потенциальных поставщиках. Выявить факторы, влияющие на выбор поставщика. Изучить организацию 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.

При исследовании предприятия торговли сформировать многофакторную модель выбора конкретного поставщика; оценить состояние и изменение товарных запасов и практику формирования оптимального объема товарного запаса по конкретной группе или виду товара; осуществить анализ эффективности торговой сделки на конкретном примере.

Приложить копии договоров купли-продажи (поставки).

#### **Заключение УК-2, ПК-6**

Подведите итоги проведенного исследования, обобщите выводы по всем четырем главам отчета. Основное внимание уделите выявленным проблемам и предполагаемым путям их преодоления.

#### **Список литературы УК-2, ПК-1**

Составьте список литературы, включающий нормативные акты, регулирующие деятельность предприятия, учебную литературу, научные публикации, специализированные ресурсы. Оформите и упорядочите список в соответствии с нормативными документами и настоящими методическими рекомендациями. Включите в список не менее 25-30 пунктов.

#### **Приложения**

В отчете в обязательном порядке должны иметься приложения. Это копии документов, объемные схемы, таблицы, фотографии, вспомогательные расчеты и пр. При описании содержания разделов отчета было указано, какие документы можно использовать в качестве приложений. При необходимости в приложения можно внести и другие материалы.

Руководитель практики оценивает работу практиканта по составленному им отчету. Письменный отчет по преддипломной практике составляется индивидуально каждым обучающимся и должен отражать его деятельность в период практики и подготовленность к написанию магистерской диссертации. Он должен основываться на аналитических материалах с обязательной оценкой изученных данных, выводами и предложениями по решению выделенных проблем.

Общими требованиями к отчету являются: соответствие заданию, целевая направленность, логичность изложения материала, полнота освещения вопросов, предусмотренных программой практики, доказательность выводов, грамотность оформления. Выполнение задания предполагает приложение необходимых документов или извлечений из них.

Отчет защищается бакалавром в ходе личного собеседования с руководителем практики (т.е. научным руководителем) в установленные сроки. В процессе защиты отчета по преддипломной практике студент должен кратко изложить основные результаты проделанной работы, выводы и рекомендации, структуру и анализ материалов, включаемых в выпускную квалификационную работу, оценить их полноту и объем, которые необходимо выполнить для завершения выпускной квалификационной работы. Оценка практики складывается из оценки за письменный отчет (70%) и оценки защиты отчета (30%). Оценка практики (зачет с оценкой) выставляется в ведомость руководителем практики.

#### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-1:**

Вопрос 1. Характеристика объекта исследования: тип предприятия, местонахождение, период работы предприятия с момента его открытия

Вопрос 2. Характеристика источников информации о потенциальных поставщиках

Вопрос 3. Дать краткую характеристику нормативным документам, которые необходимо использовать или знать при написании отчета

#### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-2:**

Вопрос 1. Характеристика объекта исследования: организационно-правовая форма, ее достоинства и недостатки с учётом специфики предприятия

Вопрос 2. Характеристика объекта исследования: как и когда было создано и зарегистрировано исследуемое предприятие

Вопрос 3. Характеристика объекта исследования: виды деятельности предприятия в соответствии с Уставом предприятия и согласно присвоенным кодам по ОКВЭД, наличие сведений о лицензировании

Вопрос 4. Процесс организации заключения договоров купли-продажи (поставки) исследуемого предприятия

#### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-3:**

Вопрос 1. Описание организационной структуры управления предприятием – объектом исследования

#### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-6:**

Вопрос 1. График исследования по теме ВКР и представление его результатов в соответствии с порядком подготовки, оформления и защиты ВКР.

Вопрос 2. Характеристика документов, включенных в приложения.

Вопрос 3. Порядок контроля за исполнением условий договора купли-продажи на предприятии

#### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-10:**

Вопрос 1. Показатели финансовой деятельности организации: методика расчета.

Вопрос 2. Характеристика финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия за период исследования на основе экономических расчетов

Вопрос 3. Характеристика имущественного комплекса предприятия за период исследования на основе экономических расчетов

Вопрос 4. Характеристика финансового состояния предприятия за период исследования на основе экономических расчетов

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-1:**

- Вопрос 1. Этапы и особенности организации закупки товаров на предприятии
- Вопрос 2. Этапы и особенности планирования закупки товаров на предприятии
- Вопрос 3. Характеристика логистической цепи с участием предприятия объекта исследования
- Вопрос 4. Характеристика логистических процессов на предприятии (складирования, хранения, транспортировки)
- Вопрос 5. Характеристика основных каналов закупки предприятия
- Вопрос 6. Характеристика структуры товарных запасов предприятия
- Вопрос 7. Характеристика процесса управления товарными запасами
- Вопрос 8. Характеристика динамики изменения товарных запасов предприятия за исследуемый период
- Вопрос 9. Охарактеризовать наличие и уровень развития инноваций в сфере закупок и сбыта на предприятии
- Вопрос 10. Основные проблемы, выявленные в результате оценки закупочной деятельности предприятия
- Вопрос 11. Основные проблемы, выявленные в результате оценки товарных запасов предприятия

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-2:**

- Вопрос 1. Анализ логистических процессов на предприятии.
- Вопрос 2. Характеристика логистической цепи (с участием предприятия - объекта исследования).

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-3:**

- Вопрос 1. Оценка результатов профессиональной деятельности и контроля качества работы сотрудников на предприятии
- Вопрос 2. Предложения по контрольным мероприятиям, исходя из степени развития коллектива работников компании

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-4:**

- Вопрос 1. Характеристика исходных данных для проведения маркетингового исследования
- Вопрос 2. Особенности проведения маркетингового исследования
- Вопрос 3. Характеристика результатов маркетингового исследования

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-5:**

- Вопрос 1. Характеристика основных каналов сбыта предприятия
- Вопрос 2. Структура ассортимента реализуемой на предприятии продукции (по конкретной группе или виду товара)
- Вопрос 3. Характеристика факторов, влияющих на выбор поставщика
- Вопрос 4. Ответственность поставщиков в договорных обязательствах на исследуемом предприятии
- Вопрос 5. Результаты оценки при использовании многофакторной модели выбора конкретного поставщика

Вопрос 6. Структура ассортимента поставляемой на предприятие продукции (по конкретной группе или виду товара)

Вопрос 7. Состав и структура основных клиентов предприятия (потребителей)

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-6:**

Вопрос 1. Основные проблемы, выявленные в результате оценки договорной деятельности предприятия

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-7:**

Вопрос 1. Характеристика содержания договора купли-продажи (поставки) в соответствии с интересами покупателя (предприятия торговли или общественного питания) и российского законодательства

Вопрос 2. Практика формирования оптимального объема товарного запаса по конкретной группе или виду товара

Вопрос 3. Характеристика размера и оборачиваемости товарных запасов предприятия

Вопрос 4. Оценка эффективности торговой сделки на конкретном примере

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-8:**

Вопрос 1. Оценка качества обслуживания в каналах сбыта

Вопрос 2. Наличие случаев выявления некачественного товара

Вопрос 3. Охарактеризовать уровень качества торгового обслуживания на предприятии

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-9:**

Вопрос 1. Основные условия договоров купли-продажи (поставки) предприятия

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-10:**

Вопрос 1. Описание основных функций работников исследуемого предприятия, осуществляющих закупки и сбыт товаров, управление товарными запасами.

Вопрос 2. Опишите количество должностей, штатных единиц, размеры ставок оплаты труда, размеры надбавок сотрудникам организации. Оцените правильность заполнения документов.

Вопрос 3. Основные должностные обязанности сотрудников отдела закупок и сбыта и документы их определяющие.

Вопрос 4. Охарактеризовать мероприятия по повышению эффективности торгово-технологических, маркетинговых, рекламных, и (или) логистических процессов на предприятии

**Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)**

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой Все компетенции (части компетенций), на формирование

	<p>которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».</p> <p>Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»</p> <p>Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».</p> <p>Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»</p>
не зачтено	<p>Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».</p> <p>Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»</p>

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению 38.04.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук, профессор.

Большакова Инна Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент.

Цветкова Ирина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент.

Рецензент(ы): Коммерческий директор ООО «Андерс Лед» П.К. Анисимов.

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук, профессор.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12.12.2023, протокол № 6.

## Приложение А

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 ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ (ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ)

студента \_\_\_\_ курса, группы \_\_\_\_\_

---

направления **38.03.06** «Торговое дело»

---

фамилия, имя, отчество

---

место прохождения практики

Руководители:

от института

(должность, Ф.И.О) \_\_\_\_\_

Подпись \_\_\_\_\_

от предприятия

(должность, Ф.И.О) \_\_\_\_\_

Подпись \_\_\_\_\_

Нижний Новгород

20\_\_

## Приложение Б

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

### ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ ПРАКТИКУ

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 анализ предприятия
- 3 Финансово-экономический анализ деятельности предприятия
- 4 Изучение основных направлений деятельности предприятия

Дата выдачи задания \_\_\_\_\_

Руководитель практики от  
ННГУ

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Согласовано:**

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

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Ознакомлен:**

Обучающийся

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 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 (для проведения практики в Профильной организации)

ФИО обучающегося: \_\_\_\_\_

Форма обучения: \_\_\_\_\_

Факультет/институт/филиал: \_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_

Срок прохождения практики: с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_.

Дата (период)	Содержание и планируемые результаты практики (характеристика выполняемых работ, мероприятия, задания, поручения и пр.)
____.____.20__ ____.____.20__	Сбор и анализ данных для составления общей характеристики предприятия в отделе управления персоналом (кадровая служба) Формирование 1 главы отчета, списка литературы, приложения
____.____.20__ ____.____.20__	Сбор и анализ данных для проведения организационного анализа предприятия в отделе управления персоналом (кадровая служба) Формирование 2 главы отчета, списка литературы, приложения
____.____.20__ ____.____.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
____.____.20__ ____.____.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

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 работы, выполненной студентом-практикантом	Подпись руководителя практики от предприятия

**Приложение Е**  
**Формирование результатов хозяйственной деятельности предприятия**

<b>Показатель</b>	<i>Базисный период</i>	<i>Отчетный период</i>	<i>Абсолютное изменение</i>	<i>Темп роста, %</i>
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				