

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

УТВЕРЖДЕНО  
решением Ученого совета ННГУ  
им. Н.И. Лобачевского  
(протокол от 30 ноября 2022 г. №13)

**ПРОГРАММА  
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ:  
ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА**

Уровень высшего образования  
Бакалавриат

Направление подготовки  
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль) образовательной программы  
«Управление торговой и логистической деятельностью»

Квалификация (степень) выпускника  
Бакалавр

Форма обучения  
Очная, очно-заочная

Нижний Новгород  
2021 год

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

**СОСТАВИТЕЛИ:**

д.э.н., профессор кафедры торгового дела О.В. Чкалова

\_\_\_\_\_

(подпись)

к.э.н., доцент кафедры торгового дела

\_\_\_\_\_

(подпись)

И.В. Большакова

к.э.н., доцент кафедры торгового дела

\_\_\_\_\_

(подпись)

И.Ю. Цветкова

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_

/ О.В.Чкалова  
(подпись)

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

## **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 образовательной программы**

Производственная практика «Торгово-технологическая практика» является частью, формируемой участниками образовательных отношений, блока «Практики» и базируется на изучении дисциплин «Управление складским хозяйством», «Управление торговым обслуживанием», «Электронная коммерция», «Инновации в торговле» и др.. 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: концентрированная

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:

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

Информационный поиск - поиск неструктурированной документальной информации.

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.

1. 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;
- видеофрагменты, компьютерные программы;
- рефлексивный журнал (личные соображения и вопросы обучающегося, которые позволяют обнаружить связь между полученными и получаемыми знаниями).

Выполнение задания:

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

Планируемые результаты 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 - в течение учебного семестра, сроки проведения в соответствии с учебными планами:

Форма обучения	Курс (семестр)
очная	4 курс 8 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», «Спар» и других.

Местом проведения практики при особых условиях 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.

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.

В результате обучения студенты получают представление об организации и технологии осуществления коммерческой деятельности в предприятиях; учатся выполнять сбор и анализ информации (практических материалов) о различных аспектах торговой и логистической деятельности предприятия, проводить маркетинговые исследования и финансово-экономические расчеты, применять на практике полученных в процессе обучения знания, работать самостоятельно и в команде, а также вырабатывают навыки коммерческой работы.

Таблица 1

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения, характеризующие этапы формирования компетенций
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных	<b>Знать</b> методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, виды поисковых систем <b>Уметь</b> применять информацию для организации и управления профессиональной деятельностью

задач	<b>Владеть</b> навыками создания текстовых документов различной сложности и назначения, использовать электронные таблицы для работы с данными
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	<b>Знать</b> действующее законодательство и требования нормативных документов к профессиональной деятельности, знать процедуру оценки качества товаров в соответствии с нормативными документами <b>Уметь</b> пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать требования нормативных документов, анализировать, толковать и правильно применять нормы гражданского права; уметь работать со стандартами на товары <b>Владеть</b> навыками работы с нормативными документами в своей профессиональной деятельности, навыками использования, соблюдения и исполнения норм права в повседневной жизни и профессиональной деятельности для определения задач
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<b>Знать</b> принципы, методы и механизм управления командной работой <b>Уметь</b> применять полученные теоретические знания на практике, создавать устные и письменные тексты научного и официально-делового стилей в соответствии с требованиями обработки информации <b>Владеть</b> навыками межличностного общения при решении управленческих проблем менеджмента
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	<b>Знать</b> этические принципы общения; цели, функции, виды и уровни общения, виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении с целью самоорганизации и самообразования <b>Уметь</b> управлять своим временем <b>Владеть</b> навыками реализации самоменеджмента и принципов образования
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<b>Знать</b> динамические соотношения экономических показателей, методы сбора и анализа основных показателей деятельности организации; основных принципов построения экономической системы организации <b>Уметь</b> практически определять и оценивать экономические решения, аргументировать полученные результаты <b>Владеть</b> современными методиками расчета социально-экономических, финансовых и статистических показателей и навыками применения данных показателей в практических ситуациях
ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	<b>Знать</b> механизмы осуществления закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд <b>Уметь</b> принимать управленческие решения в области закупочной деятельности. <b>Владеть</b> навыками организации работы по закупкам для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
ПК-2 Способен к осуществлению оптимизации логистических процессов в организации	<b>Знать</b> механизмы оптимизации логистической деятельности организации <b>Уметь</b> принимать управленческие решения в области логистической деятельности. <b>Владеть</b> навыками организации работы по сокращению издержек на основе оптимизации логистических процессов
ПК-3 Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий	<b>Знать</b> основные методы контроля качества работы сотрудников, нормы, правила, которые регламентируют профессиональную деятельность работников торгового предприятия <b>Уметь</b> выбирать вид и объем контроля, исходя из степени развития коллектива работников торгового предприятия, оценивать соблюдение правил торговли <b>Владеть</b> навыками разработки решений задач совершенствования профессиональной деятельности работников торгового предприятия
ПК-4 Способен к подготовке и проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<b>Знать</b> принципы и цели, основные показатели и алгоритм, с помощью которых осуществляются маркетинговые исследования в профессиональной деятельности; <b>Уметь</b> составлять план и программу маркетингового исследования, систематизировать и обрабатывать эмпирическую информацию.

	<b>Владеть</b> умениями сбора маркетинговой информации различными методами
ПК-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	<b>Уметь:</b> применять функции маркетинга в деятельности предприятия <b>Знать:</b> основные акценты и достижения в области современного управления маркетинговой деятельностью <b>Владеть:</b> навыками использования методов, приемов, инструментария современного маркетинга
ПК-6 Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности	<b>Знать</b> виды стратегий предприятия <b>Уметь</b> анализировать направления деятельности предприятия для выбора стратегий <b>Владеть</b> навыками разработки стратегий предприятия
ПК-7 Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли	<b>Знать</b> основы организации и управления материальными и трудовыми ресурсами в сфере торговли <b>Уметь</b> выбирать методы и инструменты коммуникационного взаимодействия с клиентами и заинтересованными сторонами <b>Владеть</b> способами контроля и оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере торговли
ПК-8 Способен к выполнению работ по управлению качеством процессов производства продукции и оказания услуг	<b>Знать</b> содержание и этапы управления качеством на предприятии <b>Уметь</b> оценить уровень качества торгового обслуживания на предприятии <b>Владеть</b> методами оценки уровня качества торгового обслуживания на предприятии
ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	<b>Знать</b> сущность ценовой политики на основе комплекса маркетинга <b>Уметь</b> формировать политику ценообразования в организации на основе методов прогнозирования <b>Владеть</b> навыками представления ценовой программы организации с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК-10 Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей	<b>Знать</b> основные понятия и методы, применимые для оценки эффективности управленческих решений в профессиональной деятельности <b>Уметь</b> определять целесообразность применения методов оценки эффективности управленческих решений в профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) <b>Владеть</b> навыками практического применения методов оценки эффективности управленческих решений в профессиональной деятельности

## 5. Содержание практики

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

Процесс прохождения практики состоит из этапов:

- подготовительный;
- основной;
- заключительный.

### Технологическая карта для очной формы обучения

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 ч
2	Основной (экспериментальный)	самостоятельная работа обучающихся, включающая: сбор и анализ необходимой документации на предприятии проведение маркетингового исследования изучение научной литературы обработка и систематизации фактического и научно-практического материала проведение финансово-экономических расчетов формирование отчета по практике	213 часов
3	Заключительный (обработка и анализ полученной информации)	- контроль (сдача зачета по практике), включающий проверку отчета (выполнение заданий) и собеседование	2 ч
	<b>ИТОГО:</b>		216 часов

## 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);
- предписание на производственную практику (приложение Б);
- индивидуальное задание, подписано руководителем практики и студентом (Приложение В);
- совместный рабочий график(план) (в соответствии с программой) (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 отчёта.

Формой промежуточной аттестации по практике является зачет с оценкой.

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

## 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение

### 7.1 Основная учебная литература

1. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями : учебное пособие / В.П. Чеглов. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. - 288 с. - ISBN 978-5-9558-0232-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044008> (дата обращения: 04.12.2020). – Режим доступа: по подписке.

2. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0498-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043393> (дата обращения: 04.12.2020). – Режим доступа: по подписке.

3. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под. ред. Л. П. Дашкова. - Москва : Дашков и К, 2020. - 286 с. - ISBN 978-5-394-03907-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232020> (дата обращения: 04.12.2020). – Режим доступа: по подписке.

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

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть вторая). — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/#dst0) (дата обращения: 04.12.2020).

2. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изменениями на 25 декабря 2018 года) от 28 декабря 2009 г., ФЗ № 381. — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_95629/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/) (дата обращения: 04.12.2020).

3. Федеральный закон «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 9 января 1996 года N 2-ФЗ) — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/) (дата обращения: 04.12.2020).

4. ФЗ-123 Федеральный закон Технический регламент о требованиях пожарной безопасности— Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_78699/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78699/)

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

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

7. ГОСТ 30524-2013. Услуги общественного питания. Требования к персоналу. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200107327> (дата обращения: 04.12.2020).

8. ГОСТ 31985-2013 Услуги общественного питания. Термины и определения (Переиздание). — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200103471> (дата обращения: 04.12.2020).

9. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения (с Изменениями N 1, 2, с Поправкой). — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200108793> (дата обращения: 04.12.2020).

10. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200079743> (дата обращения: 04.12.2020).

11. ГОСТ Р 52113-2014 Услуги населению. Номенклатура показателей качества услуг. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200114171> (дата обращения: 04.12.2020).

12. Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания (с изменениями на 4 октября 2012 года) (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 4 октября 2012 года) — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/9047537> (дата обращения: 04.12.2020).

13. СП 2.3.6.1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов — Режим доступа: <https://files.stroyinf.ru/Data1/9/9743/index.htm>

14. СП 56.13330.2021 «СНиП 31-03-2001 Производственные здания» — Режим доступа : <https://www.minstroyrf.gov.ru/docs/140648/>

15. СП 52.13330.2016 Естественное и искусственное освещение. — Режим доступа : [https://www.russia-led-ssl.ru/wp-content/uploads/2019/05/SP\\_52.13330.2016.pdf](https://www.russia-led-ssl.ru/wp-content/uploads/2019/05/SP_52.13330.2016.pdf)

16. СП 60.13330.2016 Отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха— Режим доступа : <https://files.stroyinf.ru/Data2/1/4293747/4293747632.pdf>

17. Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека государственной функции по проведению проверок деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и граждан по выполнению требований санитарного законодательства, законодательства Российской Федерации в области защиты прав потребителей, правил продажи отдельных видов товаров (Приказ Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 16 июля 2012 года N 764) — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/902361545> (дата обращения: 04.12.2020).

18. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 256 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07859-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513376>

19. Бочаров, И. М. Управление знаниями в цифровой экономике: теоретико-методологические аспекты : монография / И. М. Бочаров. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 96 с. - ISBN 978-5-394-04184-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232482> (дата обращения: 26.01.2021).

20. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Практикум / В.П. Чеглов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2018. - 224 с. ISBN 978-5-9558-0274-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/938079> (дата обращения: 04.12.2020). – Режим доступа: по подписке.

### **7.3 Ресурсы сети Интернет.**

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

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

3. Эксперт Online [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.expert.ru>

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

1. Операционная система Microsoft Windows.
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional.
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

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

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

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

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

организации (в библиотеке ИЭП ННГУ), так и вне ее.

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

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

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

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

Отчет и характеристика рассматриваются руководителем практики.

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

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

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

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

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

### 10.1. Паспорт фонда оценочных средств по торгово-технологической практике

№ п/п	Код компетенций*	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование оценочного средства
1	УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<b>Знать</b> методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, виды поисковых систем	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Уметь</b> применять информацию для организации и управления профессиональной деятельностью	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Владеть</b> навыками создания текстовых документов различной сложности и назначения, использовать электронные таблицы для работы с данными	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
2	УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать	<b>Знать</b> действующее законодательство и требования нормативных документов к профессиональной деятельности, знать процедуру оценки	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>

		оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	качества товаров в соответствии с нормативными документами	
			<b>Уметь</b> пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать требования нормативных документов, анализировать, толковать и правильно применять нормы гражданского права; уметь работать со стандартами на товары	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Владеть</b> навыками работы с нормативными документами в своей профессиональной деятельности, навыками использования, соблюдения и исполнения норм права в повседневной жизни и профессиональной деятельности для определения задач	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
3	УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<b>Знать</b> принципы, методы и механизм управления командной работой	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Уметь</b> применять полученные теоретические знания на практике, создавать устные и письменные тексты научного и официально-делового стилей в соответствии с требованиями обработки информации	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Владеть</b> навыками межличностного общения при решении управленческих проблем менеджмента	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
4	УК-6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	<b>Знать</b> этические принципы общения; цели, функции, виды и уровни общения, виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении с целью самоорганизации и самообразования	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Уметь</b> управлять своим временем	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Владеть</b> навыками реализации самоменеджмента и принципов образования	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
5	УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<b>Знать</b> динамические соотношения экономических показателей, методы сбора и анализа основных показателей деятельности организации; основных принципов построения экономической системы организации	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Уметь</b> практически определять и оценивать экономические решения, аргументировать полученные результаты	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>

			<b>Владеть</b> современными методиками расчета социально-экономических, финансовых и статистических показателей и навыками применения данных показателей в практических ситуациях	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
6	ПК-1	Способен к осуществлению оптимизации логистических процессов организации	<b>Знать</b> механизмы оптимизации логистической деятельности организации	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Уметь</b> принимать управленческие решения в области логистической деятельности.	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Владеть</b> навыками организации работы по сокращению издержек на основе оптимизации логистических процессов	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
7	ПК-2	Способен к аналитическому обеспечению разработки стратегии изменений организации	<b>Знать</b> основные особенности стратегических действий изменений организации	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Уметь</b> разрабатывать стратегии изменений организации	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Владеть</b> навыками организации работы над разработкой стратегий изменения организации	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
8	ПК-3	Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий	<b>Знать</b> основные методы контроля качества работы сотрудников, нормы, правила, которые регламентируют профессиональную деятельность работников торгового предприятия	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Уметь</b> выбирать вид и объем контроля, исходя из степени развития коллектива работников торгового предприятия, оценивать соблюдение правил торговли	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Владеть</b> навыками разработки решений задач совершенствования профессиональной деятельности работников торгового предприятия	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
9	ПК-4	ПК-4 Способен к подготовке проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<b>Знать</b> принципы и цели, основные показатели и алгоритм, с помощью которых осуществляются маркетинговые исследования в профессиональной деятельности;	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Уметь</b> составлять план и программу маркетингового исследования, систематизировать и обрабатывать эмпирическую информацию	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Владеть</b> умениями сбора маркетинговой информации различными методами	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
10	ПК-5	Способен	<b>Уметь:</b> применять функции	<i>Индивидуальные задания</i>

		реализовывать функции комплексного маркетинга организации	маркетинга в деятельности предприятия	(согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			<b>Знать:</b> основные акценты и достижения в области современного управления маркетинговой деятельностью	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			<b>Владеть:</b> навыками использования методов, приемов, инструментария современного маркетинга	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
11	ПК-6	Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности	<b>Знать</b> виды стратегий предприятия	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			<b>Уметь</b> анализировать направления деятельности предприятия для выбора стратегий	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			<b>Владеть</b> навыками разработки стратегий предприятия	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
12	ПК-7	Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли	<b>Знать</b> основы организации и управления материальными и трудовыми ресурсами в сфере торговли	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			<b>Уметь</b> выбирать методы и инструменты коммуникационного взаимодействия с клиентами и заинтересованными сторонами	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			<b>Владеть</b> способами контроля и оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере торговли	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
13	ПК-8	Способен к выполнению работ по управлению качеством процессов производства продукции и оказания услуг	<b>Знать</b> содержание и этапы управления качеством на предприятии	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			<b>Уметь</b> оценить уровень качества торгового обслуживания на предприятии	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			<b>Владеть</b> методами оценки уровня качества торгового обслуживания на предприятии	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
14	ПК-9	Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	<b>Знать</b> сущность ценовой политики на основе комплекса маркетинга	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике
			<b>Уметь</b> формировать политику ценообразования в организации на основе методов прогнозирования	Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике

			<b>Владеть</b> навыками представления ценовой программы организации с использованием инструментов комплекса маркетинга	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
15	ПК-10	Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей	<b>Знать</b> основные понятия и методы, применимые для оценки эффективности управленческих решений в профессиональной деятельности	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Уметь</b> определять целесообразность применения методов оценки эффективности управленческих решений в профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной)	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>
			<b>Владеть</b> навыками практического применения методов оценки эффективности управленческих решений в профессиональной деятельности	<i>Индивидуальные задания (согласно пункту 10.2.4) Собеседование, проект в форме отчета по практике</i>



Таблица 4

## Критерии и шкалы для интегрированной оценки уровня сформированности компетенций

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

	от ответа на вопросы собеседования	ошибки		недочетами	недочетов		
<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>Характеристики сформированности компетенции</b>	Компетенция не сформирована. Отсутствуют знания, умения, навыки, необходимые для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение	Компетенция в полной мере не сформирована. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение	Сформированность компетенции соответствует минимальным требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач, но требуется дополнительная практика по большинству практических задач	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям, но есть недочеты. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач, но требуется отработка дополнительных практических навыков	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения стандартных практических (профессиональных) задач	Сформированность компетенции полностью соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для решения сложных практических (профессиональных) задач	Сформированность компетенции превышает стандартные требования. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для применения творческого подхода к решению сложных практических (профессиональных) задач
<b>Уровень сформированности компетенций</b>	Нулевой	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий	Очень высокий
	низкий		достаточный				

## Критерии итоговой оценки результатов практики

Критериями оценки результатов прохождения обучающимися практики являются сформированность предусмотренных программой компетенций, т.е. полученных теоретических знаний, практических навыков и умений.

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.
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
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
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
Удовлетворительно	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций в целом достигнуты, но имеются явные недочеты в демонстрации умений и навыков. 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
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.
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.

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

### 10.2.1. Требования к отчету по практике

Отчет является результирующим документом студента о прохождении практики. Его содержание зависит от специфики предприятия (организации), где осуществлялась практика.

Отчёт оформляется на листах стандартного формата А4 (210 х 297 мм). Каждый лист должен иметь поля: верхнее, нижнее, левое и правое - 25 мм. Используется шрифт типа TimesNewRoman, размером 14 и межстрочным интервалом в 1,5 строки. Структура отчёта строится в соответствии с основными разделами программы.

Отчет о научно-исследовательской работе должен быть не менее 30 печатных страниц формата А4 (исключая приложения). Работа оформляется в соответствии с нижеследующими требованиями.

При наборе на компьютере:

- текст должен быть набран через полтора интервала;
- шрифт «Times New Roman», размер шрифта № 14;
- длина строки составляет 16-17 см, длина текста на странице – 24,5-25 см;
- параметры страницы: левое поле – 3,0 см, правое поле – 1,0 см, верхнее поле – 2,0 см, нижнее поле – 2,0 см;
- отступы в начале абзаца 1.25, интервал перед и после абзацев равен нулю.

Страницы выпускной квалификационной работы следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту работы. Номер страницы проставляют в центре нижней части листа без точки. Титульный лист включают в общую нумерацию страниц. Номер страницы на титульном листе не проставляют.

Главы работы должны иметь порядковую нумерацию и обозначаться арабскими цифрами без точки. Параграфы должны иметь порядковую нумерацию в пределах каждой главы. Номер параграфа включает номер главы и порядковый номер параграфа, разделенные точкой, например 1.1, 1.2, 1.3, и т.д. После последней цифры и нумерации и в конце названия главы или параграфа точка не ставится. Строка пропускается между названием параграфа и текстом работы. Между названием главы и параграфа строка не пропускается.

Например:

Глава 1 Теоретические основы организации продажи в оптовом торговом предприятии

1.1 Сущность и значение оптовой торговли

Текст работы

Формулы и уравнения следует выделять в отдельную строку. Выше и ниже каждой формул должно быть оставлено не менее одной пустой строки. Формулы нумеруются сквозной нумерацией в пределах всей работы в круглых скобках в крайне правом положении на строке. Допускается нумеровать формулы в пределах раздела: (1.1). Формула в тексте работы может выглядеть следующим образом.

$$П = В - З \quad (1)$$

Ссылки в тексте на порядковый номер формулы дают в скобках, например, «расчет ведется в соответствии с формулой (1)».

В тексте отчета допускаются только общепринятые сокращения, например: город – г., издание – изд.

Иллюстрации (рисунки, таблицы) выполняется с соблюдением ГОСТ 7.32–2001. Отчет о научно-исследовательской работе и ГОСТ 2.105-95. Межгосударственный стандарт. Единая система конструкторской документации. Общие требования к текстовым документам.

Иллюстрации следует располагать после текста, в котором они упоминаются впервые. Иллюстрации нумеруют арабскими цифрами сквозной нумерацией. Допускается нумеровать иллюстрации в пределах раздела (Рисунок 1.1). На иллюстрации делаются ссылки в тексте, например: см. рис. 10. Кроме номера, иллюстрацию снабжают подрисуночной подписью, которая включает в себя: тематический заголовок, порядковый номер, обозначаемый арабской цифрой, экспликацию (объяснение), если это необходимо.

Слово «рисунок» и его наименование располагают посередине строки. Например, подпись под рисунком может выглядеть так:



Рисунок 1.1 – Структура выручки предприятия

Таблицы следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые или на следующей странице. На все таблицы должны быть ссылки в работе. Название таблицы помещают над таблицей слева без абзачного отступа в одну строку с ее номером через тире. Таблицу с большим количеством строк допускается переносить на другой лист. Таблицы нумеруют арабскими цифрами сквозной нумерацией. Допускается нумеровать таблицы в пределах раздела (Таблица 1.1). Заголовок таблицы может выглядеть следующим образом.

Таблица 1 – Основные экономические показатели предприятия, тыс.р.

--

Допускается применять в таблице шрифт меньшего размера, чем в тексте.

При переносе таблицы на следующую страницу шапку таблицы следует повторить и над ней поместить слова «Продолжение табл. б». Заголовок таблицы не повторяют. Если шапка таблицы громоздкая, ее не дублируют, а пронумеровывают графы и повторяют их нумерацию на следующей странице.

При использовании таблиц, которые уже были опубликованы в печати, обязательно следует указать источник.

Имеющиеся в тексте библиографические ссылки необходимо оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».

С этой целью могут быть использованы затекстовые ссылки. Например, **...данный подход широко обсуждался в отечественной и зарубежной литературе [5, 9, 20]...** В скобках указан номер источника(ов) по списку литературы. Если необходимо сослаться на конкретный фрагмент книги, статьи, в тексте можно указать номер источника и страницу. Например, **...данное определение использовано в работе Котлера Ф. [5, с.20]...**

Цитаты следует приводить в случаях, когда они служат базой, отправным моментом, аргументом какого-либо тезиса или являются объектом анализа автора выпускной квалификационной работы. Цитата приводится в кавычках. Цитирование источника может быть изложено с помощью косвенной речи.

#### **Примеры оформления списка литературы:**

##### **Законодательные акты**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2.- М.: ИНФРА-М: 2009. – 512 с.

##### **Федеральные законы РФ**

2. О защите прав потребителей: Федер. закон Рос. Федерации от 07 февраля 1992 г. №2300-І: с изм. и доп. 04.08.2023: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 7 февр. 1992г. // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания " Консультант Плюс". - Электрон. дан. - [Москва]. - URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/) - (17.01.2024).

3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: Федер. закон РФ от 28.12.2009 N 381-ФЗ: : измен. и доп. 25.12.2023: принят Гос. Думой, Федер. Собр. Рос. Федерации 25 декабря 2009 года // Консультант Плюс

[Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания " Консультант Плюс". - Электрон. дан. - [Москва]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_95629/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/) - (17.01.2024).

4. О рекламе: Федер. закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ: с изм. и доп. 24.07.2023: принят Гос. Думой 22 февраля 2006 года, одобрен Советом Федерации 3 марта 2006 года // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания " Консультант Плюс". - Электрон. дан. - [Москва]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_58968/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/) - (17.01.2024).

5. О транспортно-экспедиционной деятельности: Федер. закон от 30.06.2003 N 87-ФЗ: с изм. и доп. 18.03.2020: принят Гос. Думой 11 июня 2003 года // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания " Консультант Плюс". - Электрон. дан. - [Москва]. - URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_43006/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43006/) - (17.01.2024).

#### **Постановления Правительства Российской Федерации**

6. Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 №2463 // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания " Консультант Плюс". - Электрон. дан. - [Москва]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_373622/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_373622/) - (17.01.2024).

#### **Стандарты**

7. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли: - М.: Стандартинформ, 2010. – 10 с.

8. ГОСТ Р 51304-2022. Услуги торговли. Общие требования – Москва: Стандартинформ, 2022. – 8 с.

9. ГОСТ Р 52298-2004. Услуги транспортно-экспедиторские. Общие требования - Москва. Стандартинформ, 2004. - 16 с.

#### **Книги, статьи**

*Книги одного, двух, трех авторов*

10. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532973> (дата обращения: 17.01.2024).

11. Сергеев, В. И. Логистика снабжения : учебник для вузов / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич ; под научной редакцией В. И. Сергеева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 481 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16361-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530857> (дата обращения: 17.01.2024).

*Книги четырех и более авторов*

12. Маркетинг: создание и донесение потребительской ценности : учебник / под общ. ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, С.Н. Андреева. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 589 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1003504. - ISBN 978-5-16-014784-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1912407> (дата обращения: 17.01.2024). – Режим доступа: по подписке.

### *Сборники статей*

13. Чкалова О.В., Копасовская Н.Г., Большакова И.В. Электронные маркетплейсы как драйвер развития рынка продуктового ретейла // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. Серия: Социальные науки. - 2022. - №2 (66). - С.38-47.

Электронный ресурс удаленного доступа

14. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 10.10.2022).

Сокращение слов в тексте (кроме общепринятых) не допускается.

Приложение оформляют как продолжение данного документа на последующих его страницах. При этом в тексте документа на все приложения должны быть даны ссылки. Приложения располагают в порядке ссылок на них в тексте документа.

Каждое приложение следует начинать с новой страницы с указанием наверху посередине страницы слова «Приложение» и его обозначения. Приложение должно иметь заголовок, который записывают симметрично относительно текста с прописной буквы отдельной строкой.

Приложения обозначают заглавными буквами русского алфавита, начиная с А, за исключением букв Ё, З, И, О, Ч, Ъ, Ы, Ь. После слова «Приложение» следует буква, обозначающая его последовательность. Допускается обозначение приложений буквами латинского алфавита, за исключением букв I и O. В случае полного использования букв русского и латинского алфавитов допускается обозначать приложения арабскими цифрами.

Если в документе одно приложение, оно обозначается «Приложение А».

Пример:

Приложение А  
Результаты качества обслуживания в супермаркетах «Seven»

## **Требования к структуре и содержанию отчета Содержание практики**

### **Введение.**

Указать цели, задачи практики.

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

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

### **Раздел 1 Общая характеристика предприятия и организационный анализ.**

Указать полное название предприятия и его развернутую характеристику.

Для предприятий розничной торговли **указать и обосновать**, руководствуясь с ГОСТ Р 51303-2013 Торговля: термины и определения, ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли, ГОСТ Р 51304-2009 Услуги розничной торговли: Общие требования:

- тип и вид предприятия,
- методы продажи товаров,
- основные помещения, размер предприятия (представить схему помещений с указанием их размеров),
- перечень обязательных и дополнительных услуг, оказываемых потребителям.

Для предприятий оптовой торговли:

- вид предприятия оптовой торговли,
- товарную специализацию,
- форму оптовой торговли,

- основные помещения, размер предприятия (представить схему помещений с указанием их размеров),
- способ хранения товаров.

Для предприятий общественного питания указать и обосновать, руководствуясь такими нормативными документами как ГОСТ Р 50647-2010. Услуги общественного питания. Термины и определения, ГОСТ Р 50762-2007. Услуги общественного питания. Классификация предприятий, ГОСТ Р 50764-2009. Услуги общественного питания. Общие требования.

- тип предприятия, специализацию,
- класс,
- вид услуг,
- формы производства продукции,
- основные помещения, размер предприятия (представить схему помещений с указанием их размеров),

Представить местоположение предприятия на карте, используя удобное картографическое приложение.

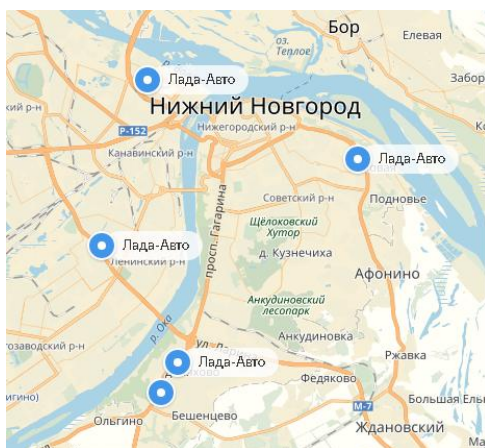


Рисунок 1 - Пример предоставления информации о месторасположении предприятия.

Провести исследование размещения предприятия на местности, указав наличие рядом других предприятий розничной торговли, жилых домов и жилых микрорайонов, крупных офисных центров, остановок общественного транспорта, пешеходных и автомобильных дорог. **Сравнить месторасположение исследуемого предприятия с месторасположением конкурентов.** Сделать вывод об удобстве и преимуществах расположения.

Указать виды деятельности предприятия в соответствии с Уставом предприятия и согласно присвоенным кодам по ОКВЭД, сведения о лицензировании.

Дать характеристику основному виду деятельности предприятия.

Провести анализ деятельности предприятия по имеющимся электронным ресурсам. При этом в обязательном порядке представить скриншот (Print Screen) главной страницы собственного сайта организации (не маркетплейса) или страницы из социальной сети (сетей), при помощи которой осуществляется реализация товаров покупателям. При реализации товаров через маркетплейс или социальную сеть представить страницы с характеристикой продавца и ассортимента товаров. При реализации товаров через собственный сайт представить страницу с каталогом товаров в виде ассортиментного перечня. В обязательном порядке прокомментировать представленные в работе рисунки, описывающие работу предприятия. Примеры представления информации приведены на рисунке ниже. **Сделать выводы о техническом (технологическом) совершенстве, привлекательности**



электронных ресурсов для реальных и потенциальных покупателей (контрагентов), наличии обратной связи.

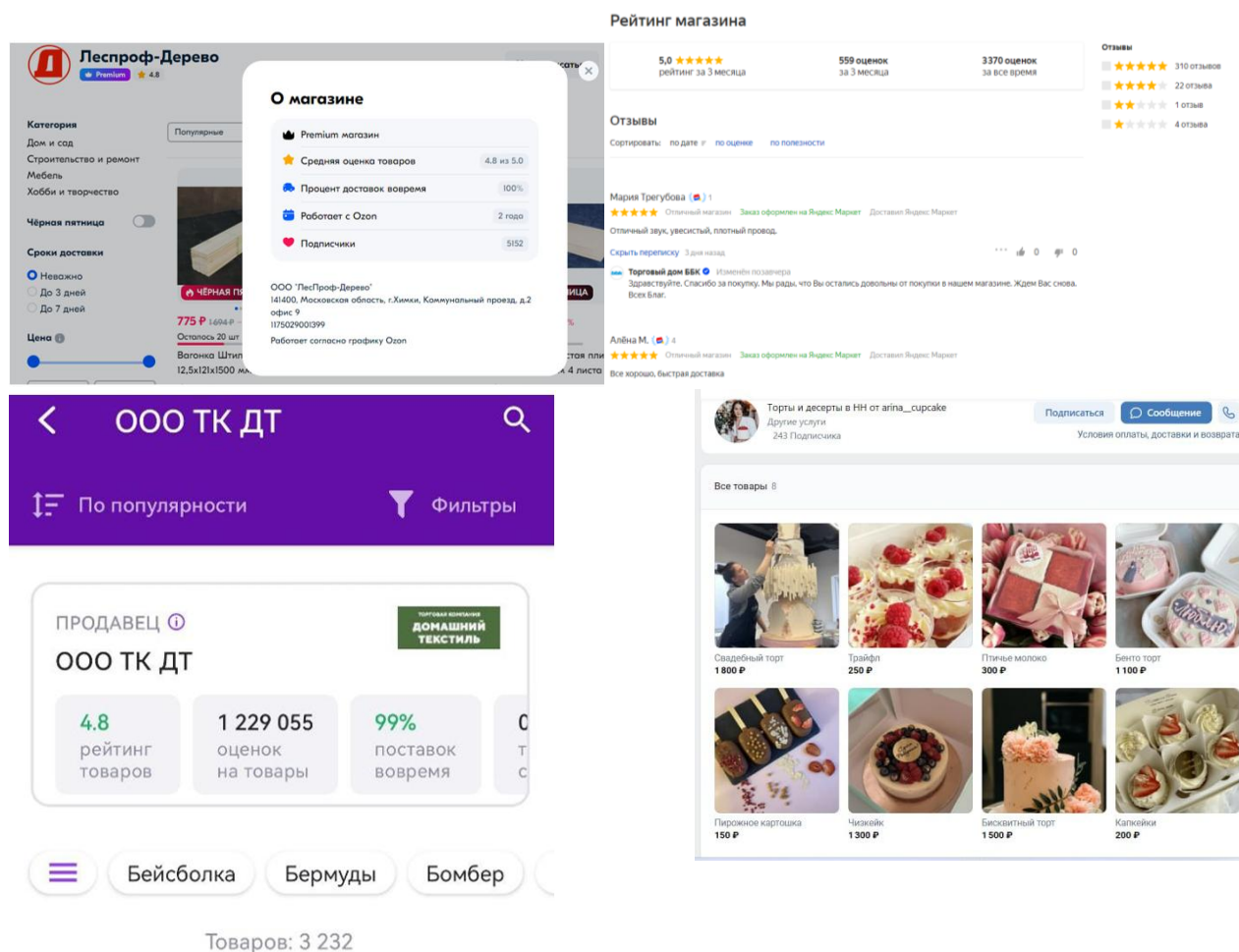


Рисунок 2 - Примеры предоставления информации о предприятии, осуществляющем реализацию товара через интернет.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2, УК-6, ПК-4, ПК-5.

## Раздел 2 Финансово-экономический анализ торговой деятельности предприятия

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

Охарактеризовать финансовое положение предприятия (анализ структуры баланса, его активов и пассивов на основе агрегированного баланса, анализ показателей финансового состояния предприятия на основе формы 2 «Отчет о прибылях и убытках»). Оценить динамику доходов и расходов (темпы изменения), валовая рентабельность и рентабельность продаж, финансовую устойчивость и платёжеспособность: коэффициент автономии, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент степени платёжеспособности, коэффициент оборачиваемости запасов предприятия. Рассчитать соответствующие показатели за 2-3 временных периода. На основе экономических расчетов дать характеристику финансовых результатов, финансового состояния предприятия за период исследования. Результаты хозяйственной деятельности предприятия представить в табличной форме (см. раздел «Приложения» методических указаний. Приложение Е).

Сделать общий вывод о финансовом состоянии предприятия, его проблемах и их возможных причинах. Аргументированно изложить свою точку зрения на изученные аспекты и выявленные проблемы деятельности предприятия.

Охарактеризовать выявленные экономические, финансовые, управленческие, маркетинговые, коммерческие проблемы на объекте исследования.

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

### **Раздел 3. Изучение торговых и технологических процессов на предприятии**

Проанализировать процесс заключения, основные условия, содержание договоров купли-продажи (поставки) исследуемого предприятия в соответствии с интересами покупателя и российского законодательства, а также порядок контроля за исполнением условий договора купли-продажи на предприятии, включая ответственность поставщиков в договорных обязательствах на исследуемом предприятии.

Первый вариант: приложить копии договоров купли-продажи (поставки) в приложении к отчету. Дать характеристику документов, включенных в приложение. Указать:

- кто является сторонами сделки,
- оценить, как сформулированы в договоре условия стоимости продукции и предоставления скидок,
- указать наличие ограничений по срокам и объему поставки,
- указать наличие условий по особенностям приёмки и оценки качества товаров,
- указать какие угрозы, например, штрафы или иные санкции, несет в себе неисполнение условий договора договаривающимися сторонами

Сделать вывод о выгодности/невыгодности для исследуемой организации основных условия договора (скидки, рассрочка, отсутствие санкций при неисполнении обязательств и пр.)

Второй вариант:

- Составить примерный договор купли-продажи (поставки) предприятий с контрагентами.
- Описать возможные варианты составления условий поставки.
- Выделить наиболее выгодные для каждого предприятия условия поставки в зависимости от рыночной ситуации.
- Изучить возможный порядок контроля за исполнением условий договора купли-продажи, возможные меры воздействия на поставщиков.
- Поместить составленный договор в приложение к отчету.
- Дать характеристику составленному документу.

Провести исследование процессов закупки и сбыта в организации.

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

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

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

Таблица 5 - Характеристика шкалы для критериев оценки поставщиков

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

Модель выбора поставщика должна иметь следующую форму:

Таблица 6 – Оценка поставщиков методом средневзвешенной балльной экспертной оценки

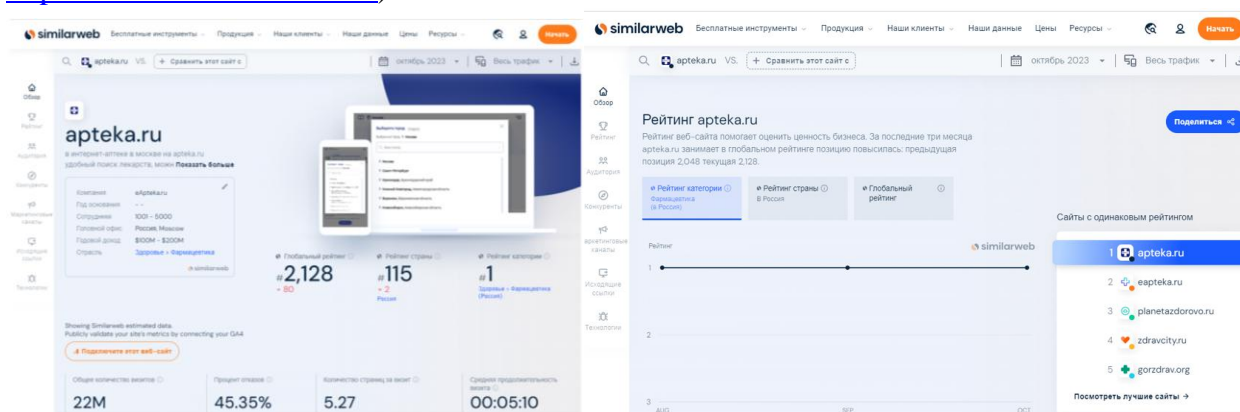
№ п/п	Критерии оценки	Вес	Название поставщика 1		Название поставщика 2		Название поставщика 3	
			Балл	Взвешенная оценка	Балл	Взвешенная оценка	Балл	Взвешенная оценка
1								
	...							
	Итого	100						

Провести исследование процессов организации продажи (сбыта) товаров или готовой продукции. Охарактеризовать основные каналы сбыта предприятия. Представить каналы продажи в виде схемы. Охарактеризовать каждый канал с точки зрения оборачиваемости (и/или прибыльности), специфики продаваемого ассортимента товаров, количества и специфики покупателей, своевременности поставок, сравнить количество продаж одного товара в разных каналах за последний месяц.

Изучить динамику цен на примере нескольких из разных товарных групп товаров за 2-3 временных периода, определить и проанализировать метод(-ы) ценообразования, используемые на предприятии, описать элементы стратегии адаптации цен на данные товары (ценовые скидки и поощрения, стимулирующее ценообразование, дискриминационное ценообразование и др.).

Предложить и обосновать примерный прогноз цен на товары (на примере отдельной товарной группы или товара), работы или услуги для организации.

В случае наличия сайта компании представить анализ показателей сайта (проиллюстрировать анализ при помощи скриншотов (см. рис. ниже). Студент может воспользоваться бесплатной программой для анализа сайтов (например, <https://www.similarweb.com>).



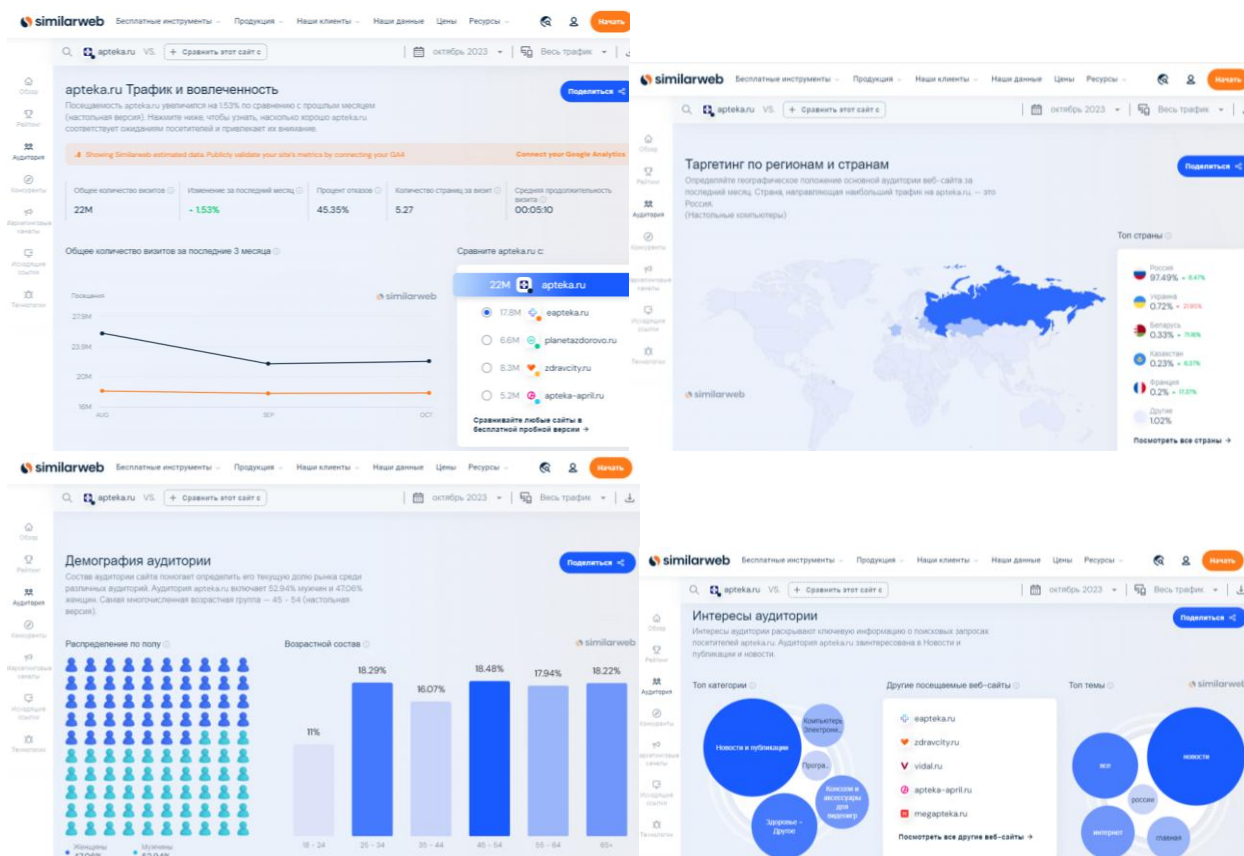


Рисунок 4 - Пример иллюстрации информации об основных показателях сайта организации.

Оценить условия организации закупочной и сбытовой деятельности предприятия – объекта практики.

Провести исследование технологических процессов (их последовательности и особенностей выполнения):

- приемки товаров,
- доставки в места хранения,
- условий хранения, подготовки к продаже (фасовки и упаковки),
- доставки товаров в торговый зал,
- выкладки на торговом оборудовании,
- продажного и послепродажного обслуживания

и их соответствия нормативным и правовым документам (федеральным законам, правилам продажи, ГОСТам, регламентам, санитарным нормам, договорам, товаросопроводительным документам и пр.) Примерный перечень нормативных документов содержится в разделе 11 Учебно-методическое и информационное обеспечение.

Представить в виде схемы торгово-технологический процесс на предприятии

Изучить условия складирования и хранения товаров в организации. Оценить количество зон хранения товара в организации и условия хранения товаров.

Для предприятий со складской формой оптовой торговли описать этажность склада, площадь склада и высоту складских помещений, их состав и назначение (в приложение к отчету по практике составить и вложить схему планировки склада). В схеме отразить зоны хранения по товарным группам с учетом температурных режимов хранения, методов размещения товаров на хранение и видов используемого оборудования.

Для предприятий розничной торговли указать наличие торговых и подсобных помещений, их площади, расположение (в приложение к отчету по практике составить и вложить схему планировки магазина).

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

Для предприятий общественного питания указать наличие и количество производственных помещений, помещений для потребителя, наличие торгового зала(-ов), их площади. Указать плановую вместимость, оборачиваемость одного места за день и рассчитать фактическую оборачиваемость одного места за день.

Изучить виды оборудования, используемые предприятием для хранения и реализации товаров. Дать оценку эффективности использования оборудования, рассчитав основные технические показатели.

Оценить соблюдение требований к помещениям для хранения пищевой продукции (если имеются), соблюдение санитарно-гигиенических требований к складам, соблюдение требований к освещенности помещений, требования по обеспечению пожарной безопасности. Для этого можно использовать перечень нормативных документов содержится в разделе 11 Учебно-методическое и информационное обеспечение (в том числе СП 2.3.6.1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов, СП 57.13330.2010 "Складские здания", СП 52.13330.2016 Естественное и искусственное освещение. СП 60.13330.2016 Отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха, ФЗ-123 Технический регламент о требованиях пожарной безопасности).

Оценить соответствие условия хранения отдельных товаров требованиям нормативных документов представив информацию в виде таблицы.

Таблица 7 - Анализ хранения товаров \_\_\_\_\_ в организации \_\_\_\_\_

Наименование товарной группы	Наименование товара	Температура, °С	Относительная влажность, %	Способ размещения товаров на складе (метод укладки)	Нормативные требования к условиям хранения товаров, требования производителя товара	Соответствие условий хранения требованиям нормативных документов
Зона 1 для хранения _____ товаров						
Группа ....	Товар А					
	Товар В					
...	...					
Зона 2 для хранения _____ товаров						
...						

Проанализировать соблюдение Федерального закона о защите прав потребителей при оказании торговых услуг и правил продажи отдельных видов товаров.

Таблица 8 – Анализ соблюдения Федерального закона о защите прав потребителей

№ Статьи ФЗ №2300-1	Условия ФЗ №2300-1	Характеристика условий соблюдения требования ФЗ №2300-1 на объекте практики
	Соблюдение требований по предоставлению информации о производителе/продавце товара/услуги, режиме	

	работы организации	
	Соблюдение требований по предоставлению необходимой и полной информации о товаре/услуге (в том числе о цене)	
	Соблюдение требований по возврату, замене, ремонту товара, компенсации ущерба и срокам исполнения обязательств в отношении недостатков товара/услуги, обнаруженных в течение гарантийного срока/срока годности	
	Наличие в продаже товаров с истекшим сроком годности, фальсифицированных товаров	
	Соблюдение правил продажи отдельных видов товаров/оказания отдельных видов услуг	

Оценить уровень организации технологических процессов на предприятии-объекте практики.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-10.

### **Задание для производственной практики в форме практической подготовки.**

Изучить соответствие процесса приемки товаров в организации Инструкциям о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления № П6 и № П7. Самостоятельно произвести приемку товаров. Описать процесс приемки товаров. Заполнить таблицу, проанализировав выполнение отдельных условий процесса приемки.

Таблица 9 - Анализ процесс приемки товара \_\_\_\_\_ в организации \_\_\_\_\_.

Условие процесса приемки	Характеристика условий приемки товара в организации
Общие сведения об условиях приёмки товара	
Дата, точное время и место приемки товара, продолжительность приемки	
Участники процесса приемки-передачи	
Вид транспортного средства, с которого производилась разгрузка	
Параметры груза: наименование поступившего товара, поставщик, наименование и количество тары, грузовой/потребительской упаковки в которой поступил товар	
Оборудование и инструменты, используемое для приемки товара по количеству (характеристики весов, сканеров, характеристики погрузчика,	

программного обеспечения и т.п.)	
Наличие и характеристика отдельных операций процесса приемки	
Наличие и размеры места для разгрузки	
Наличие и наименования товаросопроводительных документов, поступивших вместе товаров, оценка правильности заполнения и наличия всех необходимых документов	
Наличие осмотра, пересчета, взвешивания товара, результаты контроля (наличие и результат осмотра тары, наличие повреждений, наличие и результат осмотра грузовой/потребительской упаковки товара, наличие повреждений).	
Количество поступившего товара по документам, количество поступившего товара без документов. Соответствие фактического количества товара количеству товаров по документам.	
Виды и количество актов, составленных во время приемки. Выявление факта недостачи по количеству и составление соответствующих актов, составление актов о наличии поврежденной упаковки, бракованных товаров.	
Наличие и место выборочного контроля содержимого грузовой/потребительской упаковки, результат выборочного контроля	
Способ оприходования товара: виды заполняемой первичной документации на товар, оформление данных о получении груза в электронный реестр организации)	
Наличие и подготовленность зоны для размещения и хранения	

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, УК-6, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-10.

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

Провести исследование ассортимента предприятия. Дать характеристику торговому ассортименту предприятия, указать факторы, влияющие на формирование ассортимента, товарные/торговые марки. Проанализировать структуру ассортимента поставляемой на предприятие или реализуемой на предприятии продукции (по конкретной группе или виду товара) в натуральном и стоимостном выражении за 2-3 временных периода. Результаты представить в виде таблицы.

Таблица 10 - Структура ассортимента предприятия

Группа товаров	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Стоимость, руб.	Структура ассортимента, в %	
				в натур. выражении	в стоимостном выражении
1.					
2.					
3.					
...					
n					
ИТОГО		-			

Исследовать наличие случаев выявления некачественного товара и их динамику. Изучить наличие рекламаций со стороны потребителей на сайтах-агрегаторах отзывов (см.

выше), указать, как должен строиться порядок работы с рекламациями. Указать, какие методы работы с рекламациями демонстрирует в открытом доступе исследуемое предприятие. Изучить принятый на предприятии порядок работы с некачественным (бракованным) товаром (на примере конкретного товара).

Осваиваемые компетенции: ПК-7, ПК-10.

### **Раздел 5 Выводы по результатам торгово-технологической практики.**

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

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2, УК-3, УК-6, ПК-6, ПК-7, ПК-10.

#### **Список использованной литературы**

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

Осваиваемые компетенции: УК-1.

#### **Приложения**

В приложениях, как обязательной части отчета по практике, обучающимся представляются необходимые документы или извлечения из них. Количество приложений не ограничивается.

Осваиваемые компетенции: УК-1, УК-2.

Таким образом, в ходе прохождения производственной практики (торгово-технологической практики) студенты по разделам закрепляют формируемые компетенции (табл. 6).

Таблица 6 – Анализ соответствия разделов отчета формируемым компетенциям

Наименование раздела отчета	Формируемые компетенции
Сопроводительные документы к отчету (индивидуальное задание, совместные рабочий график, дневник практики). Предписание (к отчету не прикреплять!)	УК-2, УК-6
Введение	УК-1, УК-2, УК-6
Раздел 1 Общая характеристика предприятия и организационный анализ.	УК-1, УК-2, УК-6, ПК-4, ПК-5.
Раздел 2 Финансово-экономический анализ торговой деятельности предприятия	УК-1, УК-2, УК-3, УК-10, ПК-1, ПК-5, ПК-7, ПК-10
Раздел 3. Изучение торговых и технологических процессов на предприятии	УК-1, УК-2, УК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-10.
Задание для производственной практики в форме практической подготовки	УК-1, УК-2, УК-3, УК-6, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-10
Раздел 4. Изучение и анализ ассортимента товаров	ПК-7, ПК-10
Раздел 5 Выводы по результатам торгово-технологической практики.	УК-1, УК-2, УК-3, УК-6, ПК-6, ПК-7, ПК-10.
Список использованной литературы	УК-1
Приложения	УК-1, УК-2

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

Задания для оценивания планируемых результатов обучения при прохождении производственной (торгово-технологической) практики, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы для направления подготовки бакалавров «Торговое дело»



Компетенции	Задания	Виды работ	Уровень сформированности компетенций			
			Не сформир.	Минимал	Средний	Максималь
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Использовать в отчете расчетные методы исследования (обосновывать выбор метода и особенности его использования, грамотно выполнять расчеты, наглядно представлять их результаты)	Обработка данных и результатов полевых и кабинетных исследований при помощи экономических и математических методов				
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	Сделать краткий обзор требований федеральных законов, нормативных и технических документов к организации торгово-технологического процесса на предприятии	Работа с нормативно-правовыми документами, поиск и отбор технических и нормативно-правовых документов				
УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Представить положительный отзыв с места прохождения практики В дневнике практики указать должностных лиц (должности сотрудников), с которыми осуществлялось взаимодействие во время прохождения практики	Управление персоналом организации				
УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Разработать график проведения всех необходимых работ по заданиям практики и отразить в дневнике практики	Управление нагрузками, временем				
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Применить в ходе написания и защиты отчета современный экономический инструментарий (включая базовые экономические термины и понятия). Произвести расчет экономических показателей и оценить полученные результаты	Анализ основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия за последние 3 года, используя экономические термины				
ПК-1. Способен осуществлять	Провести анализ закупок на предприятии.	Анализ закупочной деятельности				

закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Выявить основных поставщиков Рассчитать рейтинг поставщиков используя многокритериальную модель выбора поставщика					
ПК-2 Способен к осуществлению оптимизации логистических процессов в организации	Проанализировать цепь производитель – посредник – конечный покупатель (логистическую цепь) Оценить показатели каналов сбыта Рассчитать показатели эффективности использования торгового оборудования Провести анализ выгоды расположения предприятия	Управление логистическими издержками				
ПК-3 Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий	Осуществить приёмку товаров совместно с сотрудниками организации и оценить качество их работы Оценить соблюдение сотрудниками организации требований к условиям хранения товаров Изучить методы работы с рекламациями на предприятии	Оценка результатов профессиональной деятельности работников и разработка контрольных мероприятий				
ПК-4 Способен к подготовке и проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Провести исследование соблюдения законодательства о защите прав потребителей Изучить динамику цен, метод(-ы) ценообразования, элементы стратегии адаптации цен.	Подготовка и проведение маркетингового исследования				
ПК-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	Провести анализ выгоды расположения предприятия Провести анализ привлекательности электронных ресурсов для контрагентов (или клиентов или покупателей) Рассчитать структуру ассортимента. Охарактеризовать каналы сбыта предприятия	Исследование спроса, исследование конкурентов				
ПК-6 Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и	Разработать предложения по совершенствованию торгово-технологических, логистических, маркетинговых и коммуникационных процессов на предприятии	Управление стратегической деятельностью предприятия				

(или) товароведной деятельности						
ПК-7 Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли	Осуществить анализ условий договора (купли-продажи) поставки на соответствие действующим правовым нормам	Анализ деятельности предприятия как звена логистической системы, разработка предложений по улучшению текущей деятельности предприятия.				
ПК-8 Способен к выполнению работ по управлению качеством процессов производства продукции и оказания услуг	Исследовать наличие случаев выявления некачественного товара и их динамику Изучить наличие рекламаций (жалоб, негативных отзывов) со стороны потребителей (в том числе на сайтах-агрегаторах) Оценить порядок работы с рекламациями Оценить принятый на предприятии порядок работы с некачественным (бракованным) товаром (на примере конкретного товара).	Исследование процесса производства продукции на предприятии Оценка уровня качества процессов производства продукции на предприятии				
ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	Изучить динамику цен и элементы стратегии ценообразования Составить прогноз цены на товар	Работа с ценами товаров				
ПК-10 Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей	Оценить показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия Обосновать эффективность управленческих решений в профессиональной деятельности с использованием специальных методов (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной)	Разработка управленческих решений				

### 10.2.3. Вопросы к собеседованию (устным опросам) по производственной (торгово-технологической) практике

№ п/п	Вопрос	Код компетенции
1.	Характеристика объекта исследования: тип предприятия, местонахождение, период работы предприятия с момента его открытия	УК-1
2.	Характеристика объекта исследования: как и когда было создано и зарегистрировано исследуемое предприятие	УК-2
3.	Характеристика объекта исследования: виды деятельности предприятия в соответствии с Уставом предприятия и согласно присвоенным кодам по ОКВЭД, наличие сведений о лицензировании	УК-2
4.	Оценить соблюдение сотрудниками организации требований к условиям хранения товаров	ПК-3
5.	Изучить методы работы с рекламациями на предприятии	ПК-3
6.	Показатели финансовой деятельности организации: методика расчета.	УК-1
7.	Характеристика финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия за период исследования на основе экономических расчетов	ПК-10
8.	Характеристика имущественного комплекса предприятия за период исследования на основе экономических расчетов	УК-10
9.	Характеристика финансового состояния предприятия за период исследования на основе экономических расчетов	ПК-10
10.	Этапы и особенности закупки товаров на предприятии	ПК-1
11.	Характеристика поставщиков предприятия	ПК-1
12.	Характеристика логистической цепи с участием предприятия объекта исследования	ПК-1
13.	Характеристика логистических процессов на предприятии (складирования, хранения, транспортировки)	ПК-1
14.	Характеристика процессов организации и планирования продажи (сбыта) товаров	УК-2
15.	Характеристика основных каналов сбыта предприятия	ПК-5
16.	Оцените порядок работы с рекламациями	ПК-8
17.	Оценить принятый на предприятии порядок работы с некачественным (бракованным) товаром	ПК-8
18.	Структура ассортимента реализуемой на предприятии продукции (по конкретной группе или виду товара)	ПК-5
19.	Характеристика основных каналов закупки предприятия	ПК-1
20.	Оцените оборачиваемость товарных запасов предприятия	ПК-1
21.	Характеристика источников информации о потенциальных поставщиках	УК-1
22.	Характеристика факторов, влияющих на выбор поставщика	ПК-5
23.	Процесс организации заключения договоров купли-продажи (поставки) исследуемого предприятия	УК-2
24.	Изучить динамику цен и элементы стратегии ценообразования	ПК-9
25.	Составить прогноз цены на товар	ПК-9
26.	Характеристика содержания договора купли-продажи (поставки) в соответствии с интересами покупателя (предприятия торговли или общественного питания) и российского законодательства	ПК-7
27.	Охарактеризуйте ответственность поставщиков в договорных обязательствах на исследуемом предприятии	ПК-5
28.	Представьте результаты оценки при использовании многофакторной модели выбора конкретного поставщика	ПК-5
29.	Структура ассортимента поставляемой на предприятие продукции (по конкретной группе или виду товара)	ПК-5
30.	Представьте результаты исследования наличие случаев выявления некачественного товара и их динамику	ПК-8

31.	Изложите результаты исследования соблюдения законодательства о защите прав потребителей	ПК-4
32.	Изложите результаты исследования динамики цен, метод(-ы) ценообразования, элементы стратегии адаптации цен	ПК-4
33.	Представьте анализ условий договора (купли-продажи) поставки	ПК-7
34.	Основные проблемы, выявленные в результате оценки закупочной деятельности предприятия	ПК-1
35.	Основные проблемы, выявленные в результате оценки товарных запасов предприятия	ПК-1
36.	Представьте предложения по совершенствованию торгово-технологических, логистических процессов на предприятии	ПК-6
37.	Представьте предложения по совершенствованию маркетинговых и коммуникационных процессов на предприятии	ПК-6
38.	Представьте результаты исследования изучения наличия рекламаций (жалоб, негативных отзывов) со стороны потребителей (в том числе на сайтах-агрегаторах)	ПК-8
39.	Оцените порядок работы с рекламациями	ПК-8
40.	Оцените принятый на предприятии порядок работы с некачественным (бракованным) товаром (на примере конкретного товара).	ПК-8
41.	Характеристика исходных данных для проведения исследования цен	ПК-4
42.	Характеристика исходных данных для проведения исследования ассортимента	ПК-4
43.	Представьте схему цепи производитель – посредник – конечный покупатель (логистическую цепь)	ПК-2
44.	Представьте расчет показателей эффективности использования торгового оборудования	ПК-2
45.	Характеристика документов, включенных в приложение	УК-1
46.	Дать краткую характеристику нормативным документам, которые необходимо использовать или знать при написании отчета	УК-1
47.	Перечислите должностных лиц (должности сотрудников), с которыми осуществлялось взаимодействие во время прохождения практики	УК-3
48.	Представьте положительный отзыв с места прохождения практики	УК-3
49.	Представьте график проведения всех необходимых работ по заданиям практики в дневнике практики	УК-6

#### 10.2.4. Задания для текущего контроля успеваемости

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

##### **Задания для оценки сформированности компетенции УК-1**

Укажите цели и задачи торгово-технологической практики.

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

##### **Задания для оценки сформированности компетенции УК-2**

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

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

Показатели финансовой деятельности организации: методика расчета.

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

##### **Задания для оценки сформированности компетенции УК-3**

Перечислите должностных лиц (должности сотрудников), с которыми осуществлялось взаимодействие во время прохождения практики.

Представьте положительный отзыв с места прохождения практики

### **Задания для оценки сформированности компетенции УК-6**

Представьте график проведения всех необходимых работ по заданиям практики в дневнике практики

### **Задания для оценки сформированности компетенции УК-10**

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

Характеристика финансового состояния предприятия за период исследования на основе экономических расчетов

Проанализировать внутреннюю информацию предприятия для принятия управленческих решений

### **Задания для оценки сформированности компетенции ПК-1**

Характеристика товарных запасов предприятия

Характеристика источников информации о потенциальных поставщиках

Характеристика факторов, влияющих на выбор поставщика

Результаты оценки при использовании многофакторной модели выбора конкретного поставщика

Характеристика размера и оборачиваемости товарных запасов предприятия

Этапы и особенности организации закупки товаров на предприятии

Характеристика логистической цепи с участием предприятия объекта исследования

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

Характеристика основных каналов закупки предприятия

### **Задания для оценки сформированности компетенции ПК-3**

Оценить соблюдение сотрудниками организации требований к условиям хранения товаров.

Изучить методы работы с рекламациями на предприятии.

### **Задания для оценки сформированности компетенции ПК-4**

Изложите результаты исследования соблюдения законодательства о защите прав потребителей

Изложите результаты исследования динамики цен, метод(-ы) ценообразования, элементы стратегии адаптации цен

### **Задания для оценки сформированности компетенции ПК-5**

Представьте анализ выгодности расположения предприятия

Представьте анализ привлекательности электронных ресурсов для контрагентов (или клиентов или покупателей)

Представьте расчёт структуры ассортимента.

Охарактеризовать каналы сбыта предприятия

### **Задания для оценки сформированности компетенции ПК-6**

Представьте предложения по совершенствованию торгово-технологических, логистических процессов на предприятии

Представьте предложения по совершенствованию маркетинговых и коммуникационных процессов на предприятии

### **Задания для оценки сформированности компетенции ПК-7**

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

Проанализировать логистические процессы предприятия.

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.

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

### **Задания для оценки сформированности компетенции ПК-8**

Представьте результаты исследования наличие случаев выявления некачественного товара и их динамику

Представьте результаты исследования изучения наличия рекламаций (жалоб, негативных отзывов) со стороны потребителей (в том числе на сайтах-агрегаторах)

Оцените порядок работы с рекламациями

Оцените принятый на предприятии порядок работы с некачественным (бракованным) товаром (на примере конкретного товара).

### **Задания для оценки сформированности компетенции ПК-9**

Изучите динамику цен и элементы стратегии ценообразования

Составьте прогноз цены на товар

### **Задания для оценки сформированности компетенции ПК-10**

Оцените показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Обоснуйте эффективность управленческих решений в профессиональной деятельности с использованием специальных методов (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной)

Приложение А  
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ НИЖЕГОРОДСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им.Н.И.ЛОБАЧЕВСКОГО  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
Кафедра торгового дела

## **ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (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

25

Приложение № 7  
к Положению о практике  
обучающихся, осваивающих  
основные профессиональные  
программы высшего  
образования в ННГУ

Типовая форма

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского  
Гагарина пр-т, д. 23, Н. Новгород, 603950, телефон: 462-30-36

---

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского  
Гагарина пр-т, д. 23, Н. Новгород, 603950, телефон: 462-30-36

---

Кафедра \_\_\_\_\_

**ПРЕДПИСАНИЕ НА ПРАКТИКУ № \_\_\_\_\_**

\_\_\_\_\_  
*(ФИО обучающегося полностью в именительном падеже)*

\_\_\_\_\_ факультет/институт/филиал

\_\_\_\_\_ курс направление подготовки/специальность \_\_\_\_\_

направляется для прохождения \_\_\_\_\_ практики  
*(указать вид и тип)*

В \_\_\_\_\_  
*(указать место прохождения практики – профильную организацию / подразделение Университета)*

Начало практики \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. Окончание практики \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Декан факультета/директор  
филиала, института

\_\_\_\_\_  
*(подпись)*

\_\_\_\_\_  
*(инициалы, фамилия)*

Дата выдачи « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г

МП

**ОТМЕТКА О ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ**

Приступил к практике

Окончил практику

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

*(Подпись руководителя практики, печать структурного  
подразделения ННГУ или профильной организации)**(Подпись руководителя практики, печать структурного  
подразделения ННГУ или профильной организации)***КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ***(Заполняется руководителем практики от профильной организации в случае  
прохождения практики в профильной организации)*Оценка руководителя практики от профильной  
организации \_\_\_\_\_*прописью*\_\_\_\_\_ *должность*\_\_\_\_\_ *подпись*\_\_\_\_\_ *И.О. Фамилия*

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ МП

**КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ***(заполняется руководителем практики от ННГУ)*

Оценка руководителя практики от ННГУ \_\_\_\_\_

*прописью*\_\_\_\_\_ *должность*\_\_\_\_\_ *подпись*\_\_\_\_\_ *И.О. Фамилия*

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_

**ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА ЗА ПРАКТИКУ:**\_\_\_\_\_ *( прописью)*\_\_\_\_\_ *( подпись руководителя практики от ННГУ)*

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ г.

## Приложение В

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

### ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ (ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ) ПРАКТИКУ

(вид и тип)

Обучающийся \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество полностью)

Курс \_\_\_\_\_

Факультет/филиал/институт \_\_\_\_\_

Форма обучения \_\_\_\_\_

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

Содержание задания на практику (перечень подлежащих рассмотрению вопросов):

- 1 Общая характеристика предприятия и организационный анализ.
- 2 Финансово-экономический анализ торговой деятельности предприятия
3. Изучение торговых и технологических процессов на предприятия
4. Изучение и анализ ассортимента товаров
- 5 Выводы по результатам торгово-технологической практики.
6. Выполнить задание для производственной практики в форме практической подготовки

---

Дата выдачи задания \_\_\_\_\_

Руководитель практики от  
ННГУ

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия

#### Согласовано:

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

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия

#### Ознакомлен:

Обучающийся

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия

## Приложение Г

### Совместный рабочий график (план) проведения практики (для проведения практики в Профильной организации)

ФИО обучающегося: \_\_\_\_\_

Форма обучения: \_\_\_\_\_

Факультет/институт/филиал: ИЭП \_\_\_\_\_

Направление подготовки/специальность: 38.03.06 «Торговое дело» \_\_\_\_\_

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: производственная (торгово-технологическая) \_\_\_\_\_

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

Дата (период)	Содержание и планируемые результаты практики (Характеристика выполняемых работ, мероприятия, задания, поручения и пр.)
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Общая характеристика предприятия и организационный анализ. Формирование 1 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Финансово-экономический анализ торговой деятельности предприятия Формирование 2 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Изучение торговых и технологических процессов на предприятия Формирование 3 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Изучение и анализ ассортимента товаров Формирование 4 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Выводы по результатам торгово-технологической практики Формирование 5 главы отчета, списка литературы, приложения
С _____.____.20____ по _____.____.20____	Выполнить задание для производственной практики в форме практической подготовки Формирование отчета по заданию в форме практической подготовки

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 выполненной работы студентом-практикантом	Подпись руководителя практики от предприятия

Приложение Е  
**Формирование результатов хозяйственной  
деятельности предприятия**

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