



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования

«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ФГБОУ ВО «ИГУ»

Международный институт экономики и лингвистики  
Кафедра экономики и торговой политики

УТВЕРЖДАЮ

Директор МИЭЛ  О.В. Архипкин

«30» апреля 2020 г

### ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

**Вид практики** – Учебная

**Наименование практики** – Б2.В.01(У) «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности»

**Способ проведения практики** – Стационарная

**Форма проведения практики** – Непрерывная

**Направление подготовки** – 38.03.06. «Торговое дело»

**Тип образовательной программы** – Академический бакалавр

**Направленность (профиль) подготовки** – «Коммерция»

**Квалификация (степень) выпускника** - Бакалавр

**Форма обучения** - очная

Согласовано с УМК МИЭЛ  
Протокол № 3 от «16» марта 2020 г.

Председатель  Е.В. Крайнова

Иркутск 2020 г.

## **1. Цели учебной практики**

Целями практики являются закрепление и углубление теоретической подготовки обучающегося и приобретение им практических, умений, навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности по направлению «Торговое дело», профиль «Коммерция».

## **2. Задачи учебной практики**

Задачами практики студентов по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» в соответствии с видами профессиональной деятельности бакалавра являются:

научно-исследовательская деятельность:

- организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности;
- проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;
- участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).

## **3. Место учебной практики в структуре ОПОП ВО направления**

Практика представляет базовую часть цикла ОПОП ВО Б2 «Практики» (Б2.У.1) и базируется на знаниях, умениях, навыках, полученных в ходе изучения учебных дисциплин профессионального цикла ООП Б1: Экономическая теория (1 семестр); История экономической мысли (2 семестр).

В указанных дисциплинах рассматривались теоретические основы организации и технологии коммерческой деятельности и взаимодействующих с ней других видов деятельности. Соответствующие дисциплины и учебная практика позволяют профессионально овладеть знаниями, умениями, навыками в организации и технологии торговой деятельности и корректно интерпретировать полученные результаты.

Требования к входным компетенциям, приобретенным в результате освоения предшествующих частей ОПОП:

- способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности (ОК-1);
- способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах (ОК-2).

Прохождение учебной практики необходимо в качестве предшествующей формы учебной работы для усвоения учебных дисциплин: «Коммерческая деятельность»; «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»; «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности».

#### **4. Способы и формы проведения учебной практики**

Способ проведения практики – стационарный.

Форма проведения практики – дискретная.

#### **5. Место и время проведения учебной практики**

Место проведения практики – структурное подразделение университета (Международный институт экономики и лингвистики). Также местом проведения может быть профильная организация, находящаяся на территории города Иркутска.

Продолжительность практики – 2 недели.

Время проведения практики - 2 семестр.

#### **6. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения учебной практики**

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие общепрофессиональные компетенции:

- способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-4);
- способность к самоорганизации и самообразованию (ОК-5);
- способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности (ОК-6);
- владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-9);
- способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) (ПК-11).

#### **7. Структура и содержание учебной практики**

Общая трудоемкость практики составляет 3 зачетных единиц, 2 недели или 108 часов

Содержание учебной практики:

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Формы текущего контроля
1.	Подготовительный этап, включающий инструктаж по технике безопасности и ознакомительные лекции, отработка конкретных ситуаций	Проверка конспектов, проведение тестирования
2.	Научно-исследовательская работа, включающая сбор, обработку и систематизацию литературного и нормативно-правового материала и документации: - анализ товарного рынка; - характеристика механизма государственного регулирования торговой деятельности; - формы и методы проведения коммерческой работы.	Собеседование
3.	Изучение объекта учебной практики с целью проведения мероприятий по сбору, обработке, систематизации и оценке информации, необходимой для организации и управления торговой деятельностью: - характеристика объекта практики; - организация труда на предприятии, структура управления на предприятии; - торговый ассортимент и система обслуживания покупателей; - практика проведения приемки товаров по количеству и качеству, инвентаризации товарно-материальных ценностей; - идентификация товаров и услуг; - оценка эффективности деятельности торгового предприятия	Проверка анализа проведенного исследования
4	Подготовка письменного отчета по практике	Письменный отчет
Всего 108 часов		

## **8. Образовательные, научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на учебной практике**

1) Основными методами проведения практики являются: ознакомление с работой торговых и других предприятий (организаций) по профилю, экскурсии на ведущие предприятия, проведение тренингов, мастер-классов и др., отработка конкретных ситуаций при проведении деловых игр.

2) Виды учебной работы на практике включают кабинетные исследования.

Кабинетные исследования включают поисковые работы в открытых и закрытых источниках информации: мониторинг электронных и печатных СМИ, поиск и анализ информации открытых и закрытых баз данных, аналитика готовых исследований, анализ государственных и ведомственных статистических данных, анализ информации с выставок, отраслевых событий, специализированных каталогов и справочников, рекламно-информационных материалов.

В ходе практики студенты используют технологии конспектирования,

реферирования, анализа научной и методической литературы по специальности, сбора и обработки практического материала, написания отчета.

## **9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов на учебной практике**

### **Контрольные вопросы и задания для проведения текущей аттестации по этапам учебной практики**

Объясните, как организован контроль качества товаров и услуг на конкретном предприятии и его влияние на увеличение объема продаж?

Какое подразделение организует и кто осуществляет приемку товаров по количеству и качеству, ее учет?

Каков порядок проведения инвентаризации, определения и списания потерь на предприятии?

Какова роль рекламы в торгово-технологической деятельности?

Какие технологии и технические средства применяют для сбора, хранения, обработки, анализа и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью?

Какие используются методы проверки правильности оформления торговой деятельности?

Какие критерии применяют руководители коммерческих служб при выборе деловых партнеров?

Кто проводит деловые переговоры?

Кто заключает договоры на взаимовыгодной основе и осуществляет контроль за выполнением договоров?

Какие пути повышения качества торгового обслуживания потребителей Вы предлагаете для конкретной организации?

Какова организационная структура коммерческой службы конкретной организации и функции ее персонала?

## **10. Формы промежуточной аттестации по итогам учебной практики**

Форма контроля – зачет с оценкой.

После окончания практики организуется оформление письменного отчета. Учитывается работа студента во время кабинетных работ.

Письменный отчет должен содержать практическую часть (сбор, обработка и анализ данных о деятельности предприятия (организации) с использованием методического инструментария; выявление и постановка проблемы, рекомендации по усовершенствованию ситуации).

Объем отчета по учебной практике составляет – до 5 страниц.

В отчете должен быть дан анализ ситуации на предприятии, выявление проблемных зон в рамках рассматриваемых вопросов, а также рекомендации по оптимизации ситуации в анализируемом аспекте деятельности.

## **11. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по учебной практике**

### **Подготовительный этап:**

- способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности (ОК-1);
- способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах (ОК-2).

### **Сбор, обработка и систематизация литературного и нормативно-правового материала и документации:**

- способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1);
- способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-4);

### **Сбор, обработка, систематизация и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью:**

- способность к самоорганизации и самообразованию (ОК-5);
- способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности (ОК-6);
- владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-9);
- способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) (ПК-11).

**Описание показателей и критериев оценивания компетенций на  
различных этапах их формирования, описание шкал  
и процедура оценивания**

Характеристики работы		Макс. балл
<b>1. Оценка работы по формальным критериям</b>		
1.1.	Использование литературы (достаточное количество актуальных источников, достаточность цитирования)	До 5
1.2.	Качество оформления отчета	До 5
<b>Всего баллов</b>		<b>До 10</b>
<b>2. Оценка работы по содержанию</b>		
2.1.	Новизна постановки проблемы, оригинальность подходов к исследованию	До 5
2.2.	Актуальность исследования	До 3
2.3.	Содержательность и глубина проведенного теоретического анализа проблемы	До 7
2.4.	Содержательность и глубина проведенного анализа проблемы	До 10
2.5.	Оригинальность и возможность применения предложений и рекомендаций	До 15
2.6.	Самостоятельный вклад автора в исследование	До 10
2.7.	Неучтенные достоинства	До 5
<b>Всего баллов</b>		<b>До 55</b>
<b>3. Оценка процедуры промежуточной аттестации</b>		
3.1.	Качество ответов на вопросы (полнота, глубина, оригинальность мышления)	До 35
<b>Всего баллов</b>		<b>До 35</b>
<b>Итого</b>		<b>До 100</b>

**12. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной практики**

а) основная литература

1. Бунеева Р.И.. Коммерческая деятельность. Организация и управление. – Ростов н/Д: Феникс, 2009.

2. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность. Учебник.- М: Дашков и Ко, 2010.

3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2010.

б) дополнительная литература

4. Берман Б., Эванс Дж. Р. Розничная торговля: стратегический подход. М.: Вильямс. 2008.

5. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом. СПб: Питер, 2009.

6. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технология, управление и логистика: учебно - практическое пособие. – М.: ТК Велби, Издательство «Проспект», 2007.

7. Голова А.Г. Управление продажами. – М.: ИТК «Дашков и К», 2010.

8. Дашков Л.П. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли/ Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц.- 4-е изд., перераб., и доп., М. ИТК «Дашков и К», 2009.

9. Кент Т. Розничная торговля: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг», 080301 Коммерция (торговое дело)»/ Т. Кент, О.Омар; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

10. Маркетинг. Учебник./Колл. авторов под ред. проф. Парамоновой Т.Н, – М.: КНОРУС, 2008.

11. Сысоева С.В. Стандарт розничного магазина. Разработка инструкций и регламентов – С.-Пб.: Питер, 2009.

12. Таран С.А. Как организовать склад: Практические рекомендации профессионала. – М.: Издательство «Альфа - Пресс», 2008.

13. Ферни Дж. Принципы розничной торговли / Джон Ферни, Сьюзанна Ферни, Кристофер Мур. – М. ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.

14. Журналы: «Компания», «Маркетинг в России и за рубежом», «Новости торговли», «Российская торговля», «Секрет фирмы», «Торговое оборудование», «Управление каналами дистрибуции», «Управление магазином» и т.д.

в) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

операционная система Windows, приложения Microsoft Office [www.aup.ru](http://www.aup.ru) – Менеджмент и маркетинг в бизнесе

1. [www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru) – Бюджетная система РФ

2. [www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса. Электронные газеты

3. <http://www.cfin.ru/> - Корпоративный менеджмент

4. <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»

5. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) - «Консультант Плюс»

6. [www.garant.ru](http://www.garant.ru)

Для проведения практики (кабинетные исследования) соответствующие кабинеты вуза оснащаются техническими средствами в количестве необходимом для выполнения целей и задач практики: портативными и стационарными компьютерами с необходимым программным обеспечением и выходом в Интернет, в том числе предоставляются возможность доступа к информации, размещенной в открытых и закрытых специализированных базах данных. В библиотеке вуза студентам обеспечивается доступ к справочной, научной и учебной литературе, монографиям и периодическим научным изданиям по направлениям.

Авторы программы:

Мав Маркова Галина Витольдовна, доцент кафедры экономики и торговой политике МИЭЛ ИГУ

Голик Голик Светлана Александровна, старший преподаватель кафедры экономики и торговой политике МИЭЛ ИГУ

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и торговой политики МИЭЛ ИГУ «26» февраля 2020г. Протокол № 6

Заведующий кафедрой, профессор Архипкин Архипкин Олег Валерьевич