

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

### Б2.В.02 Научно-исследовательская работа

*наименование практики*

**Автор:** к.э.н. Хмельницкая С.А.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:** 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Логистика в торговой деятельности»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения практики:** сформировать компетенции, обеспечивающие способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности и применять на практике разработанные инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности

#### **Этапы и виды работ, выполняемых в период практики:**

| № п/п | Этапы НИР   | Виды работ, выполняемых в период научно-исследовательской работы   |
|-------|---|--|
| 1     | Организационно-подготовительный этап  | Организационное собрание, ознакомление с программой НИР, распорядком работы и выдача заданий на НИР.   |
| 2.    | Теоретические аспекты научно-исследовательской работы   | Сущность и организационные формы НИР. Теория и методология научного исследования. Этапы создание научной работы. Структура научного исследования. Объект и предмет исследования: определения и выбор.  |
| 3.    | Разработка плана и выбора методики исследования. Информационное обеспечение научной деятельности. | Разработка индивидуального плана работы бакалавра с учетом выбранной методологии исследования. Обсуждение общих направлений научного исследования. Выбор общего направления. Демонстрация возможностей информационного поиска.<br>Организация поиска информации. Виды литературных источников. Библиотеки и формы библиотечного обслуживания. Специализированные информационные издания. Справочно-поисковый аппарат библиотеки. Поиск информации в Интернете. Электронные библиотеки. Другие электронные информационные ресурсы. Оценка достаточности и ценности отобранных источников. |
| 4.    | Создание научно-исследовательской работы  | Виды научно-исследовательских работ: статья, реферат, монография. Структура научно-исследовательской работы. Содержание разделов работы: аннотация, содержание, введение, главы работы, заключение, список использованной литературы, приложения. Научный стиль текста. Общие правила оформления работы. Процедура защиты научно-исследовательской работы. Представление научному руководителю и обсуждение с ним отдельных частей НИР (разделы, главы, параграфы, статьи и др.)   |
| 5     | Заключительный этап – защита результатов НИР  | Оформление отчета по научно-исследовательской работе. Оценка НИР с использованием системы Антиплагиат для  |

|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | анализа оригинальности работы. Подготовка итоговой презентации. Получение отзыва руководителя НИР. Подготовка презентационного материала к защите результатов НИР. Защита результатов НИР. |
|--|--|--|

### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Текущий контроль осуществляется посредством контроля текущих результатов выполнения научно-исследовательской работы.

Промежуточная аттестация осуществляется в форме устного зачета с оценкой по результатам защиты отчета по научно-исследовательской работе.

### **Компетенция ПК-10.1 (первый этап освоения) формирует на уровне знаний:**

- знать основы организации и проведения научно-исследовательской работы применительно к сфере закупок, включая: требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок; основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам; основы антимонопольного законодательства;

### **на уровне умений:**

- уметь осуществлять научно-исследовательские разработки в сфере закупок, применяя знание требований законодательства, основ ценообразования на рынке (по направлениям), порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям);

### **на уровне навыков:**

- быть готовым применять в научно-исследовательской работе и апробировать на практике современные маркетинговые технологии, знания и умения в сфере закупок для научного обоснования управленческих решений при составлении планов, а также для обоснования закупок.

### **Компетенция ПК-11.3 (третий этап освоения) формирует на уровне знаний:**

- основы гражданского законодательства; правовые основы транспортно-логистической деятельности; коммерческая политика компании; политика компании в области клиентского сервиса;

### **на уровне умений:**

- устанавливать требования клиентов к результату перевозки и ранжировать их по степени значимости для клиентов; профессионально работать с претензионной документацией;

### **на уровне навыков:**

- переговоры с клиентами по претензионным случаям; определение причастных и виновных лиц; определение причин, повлекших предъявление претензии; разработка инструкций по предотвращению претензий.

### **Основная литература:**

1. Володько О.В. Экономика организации [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Володько О.В., Грабар Р.Н., Зглюй Т.В.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Вышэйшая школа, 2012.— 399 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20302>.— ЭБС «IPRbooks»

2. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8201>.— ЭБС «IPRbooks»