

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Факультет «Высшая школа корпоративного управления»

(наименование факультета)

Кафедра международной коммерции

(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНО

Декан ВШКУ

Календжян С.О.

Электронная подпись

ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

Б2.В.01(П) Торгово-экономическая практика

(индекс, наименование в соответствии с учебным планом)

38.03.06 Торговое дело

(код, наименование направления подготовки)

«Цифровизация бизнеса и электронная торговля»

(профиль)

Бакалавр

(квалификация)

Очная

(форма обучения)

Год набора – 2021

Москва, 2020 г

Авторы–составители:

<u>К.э.н., доцент кафедры международной коммерции</u>	<u>Хмельницкая С.А.</u>
<small>ученая степень и (или) ученое звание, должность) (наименование кафедры)</small>	<small>(ФИО)</small>

<u>Заведующий кафедрой</u>	
<u>международной коммерция д.э.н., профессор</u>	<u>Саламатов В.Ю.</u>
<small>(наименование кафедры) (ученая степень и (или) ученое звание)</small>	<small>(ФИО)</small>

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Вид практики, способы и формы ее проведения	4
2.	Планируемые результаты практики в структуре ОП ВО	4
3.	Объем и место практики	8
4.	Содержание практики	9
5.	Формы отчетности по практике (научно-исследовательской, исследовательской, аналитической работе)	14
6.	Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по практике	16
7.	Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	20
	7.1. Основная литература	20
	7.2. Дополнительная литература	21
	7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация	21
	7.4. Интернет-ресурсы	22
8.	Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	22

1. Вид практики, способы и формы ее проведения

Б2.В.01(П) Торгово-экономическая практика разработана в соответствии с Порядком организации и проведения практики студентов, осваивающих в РАНХиГС образовательные программы высшего образования – программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры (Приказ РАНХиГС от 11 мая 2016 г. № 01-2212 в ред. приказа от 4 июля 2016 г. № 01-3429).

Б2.В.01(П) Торгово-экономическая практика проводится в целях получения профессиональных знаний и опыта профессиональной деятельности в условиях реальной профессиональной деятельности.

Вид практики - производственная практика.

Тип практики – торгово-экономическая.

Способ проведения практики – стационарная.

Форма проведения практики – дискретная.

2. Планируемые результаты практики в структуре ОП ВО

2.1. Б2.В.01(П) Торгово-экономическая практика обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ПКр ОС-1	Способен разрабатывать и обосновывать план закупок товаров и услуг и осуществлять управление процессом закупок, разрабатывать и реализовывать сбытовую политику организации	ПКр ОС-1.1	Разрабатывает план закупок и обеспечивает подготовку обоснования закупки при формировании плана закупок
		ПКр ОС-1.2	Разрабатывает и реализует сбытовую политику организации
ПКр ОС-2	Способен к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПКр ОС-2.1	Выявляет потребности покупателей товаров
		ПКр ОС-2.2	Осуществляет подготовку к проведению маркетингового исследования и проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПКр ОС-3	Способен принимать участие в разработке и реализации комплекса мероприятий по осуществлению внешнеэкономической деятельности организации (служб, отделов)	ПКр ОС-3.1	Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта и документарное сопровождение внешнеторгового контракта
		ПКр ОС-3.2	Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта и контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

2.2. В результате прохождения практики у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код компонента компетенции	Результаты обучения
	ПКр ОС-1.1	<p>на уровне знаний: Основа гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам Особенности составления закупочной документации Особенности ценообразования на рынке (по направлениям) Порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям) Требования охраны труда</p> <p>на уровне умений: Использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций Работать с закупочной документацией Анализировать поступившие замечания и предложения в ходе общественного обсуждения закупок и формировать необходимые документы Подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения</p> <p>на уровне навыков: Организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок Обеспечение подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок Разработка плана-графика и осуществление подготовки изменений для внесения в план-графи Организация утверждения плана закупок и плана-графика</p>
	ПКр ОС-1.2	<p>на уровне знаний: Требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующие сбытовую деятельность организации Основа антимонопольного законодательства Особенности составления сбытовой документации Основа информатики в части применения к сбыту Основа статистики в части применения к сбыту Регламенты работы электронных торговых площадок Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>на уровне умений: Использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций Организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика Работать в единой информационной системе Обрабатывать и хранить данные</p>

		<p>Составлять и оформлять отчетную документацию на уровне навыков: Разрабатывать сбытовую политику организации Согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение Организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов Составление отчетной документации Обработка, формирование, хранение данных</p>
	ПКр ОС-2 .1	<p>на уровне знаний: Применение основ менеджмента Нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность Особенности проведения социологических исследований Принципы системного анализа Методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов</p> <p>на уровне умений: Применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования Определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования Подготавливать комплексный план проведения маркетингового исследования Анализировать текущую рыночную конъюнктуру Составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования</p> <p>на уровне навыков: Выявление проблем и формулирование целей исследования Планирование проведения маркетингового исследования Определение маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования Подготовка и согласование плана проведения маркетингового исследования Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации Анализ конъюнктуры рынка товаров и услуг Разработка технического задания для проведения маркетингового исследования Подготовка процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования</p>
	ПКр ОС-2 .2	<p>на уровне знаний: Нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность Рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики Особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг Методы проведения маркетингового исследования</p>

		<p>Психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях</p> <p>Правила, нормы и основные принципы этики делового общения</p> <p>Методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации</p> <p>Использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков</p> <p>Работать со специализированными программами для сбора информации и управления маркетинговыми инструментами и инструментами прогнозирования</p> <p>Проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга</p> <p>Создавать отчеты по результатам маркетингового исследования</p> <p>Давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Планирование и организация сбора первичной и вторичной маркетинговой информации</p> <p>Обработка полученных данных с помощью методов математической статистики</p> <p>Подготовка отчетов и рекомендаций по результатам маркетинговых исследований</p> <p>Формирование предложений по совершенствованию товарной политики</p> <p>Формирование предложений по совершенствованию ценовой политики</p> <p>Формирование предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж</p> <p>Формирование предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации</p>
	ПКр ОС-3.1	<p>на уровне знаний:</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Документооборот внешнеторговых сделок</p> <p>Условия внешнеторгового контракта</p> <p>Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации</p> <p>Правила оформления документации по внешнеторговому контракту</p> <p>Порядок документооборота в организации</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта</p> <p>Подготавливать коммерческие предложения, запросы</p> <p>Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p>

		<p>Выстраивать взаимодействие с подразделениями организации для организации документооборота по внешнеторговому контракту</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках</p> <p>Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта</p> <p>Формирование проекта внешнеторгового контракта</p> <p>Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом</p>
	ПКр ОС-3.2	<p>на уровне знаний:</p> <p>Законодательство Российской Федерации в сфере корпоративных закупок (в части, касающейся закупок транспортных услуг)</p> <p>Условия транспортно-логистического контракта, заключенного с контрагентом</p> <p>Международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности</p> <p>Стандарты и требования внешних рынков к продукции</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Правила оформления документации по внешнеторговому контракту</p> <p>Порядок документооборота в организации</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями для осуществления контроля исполнения контрактных обязательств</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по реализации соглашения с транспортно-логистической компанией</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Подготовка документов, необходимых для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p> <p>Составление отчетной документации по транспортно-логистическому обеспечению внешнеторгового контракта</p> <p>Организационно-техническое сопровождение участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту</p>

3. Объем и место практики

Б2.В.01(П) Торгово-экономическая практика входит в раздел Б.2 «Практика», Часть, (Б2.В) формируемая участниками образовательных отношений рабочего учебного плана по направлению подготовки «Торговое дело», профиль «Цифровизация бизнеса и электронная торговля».

В соответствии с графиком учебного процесса практика проводится на 4-ом курсе (8 семестр) в коммерческих организациях, осуществляющих экспортно-импортные операции, центрах международной торговли и учреждениях в соответствии с квалификацией бакалавра. Практика проводится после прослушивания основных курсов и базируется на освоении следующих дисциплин:

Б1.О.11 Бухгалтерский и управленческий учет

Б1.О.12 Маркетинг

Б1.О.13 Коммерческая деятельность

Б1.О.14 Логистика

Б1.О.15 Менеджмент

Б1.О.16 Организация, технология и проектирование предприятий

Б1.О.17 Информационные технологии в профессиональной деятельности

Б2.В.01(П) Торгово-экономическая практика наряду с преддипломной практикой является базой для выполнения бакалаврской выпускной квалификационной работы.

Объем практики составляет 3 зачетных единицы.

Продолжительность рабочего дня студентов при прохождении практики в организациях составляет для студентов в возрасте от 16 до 18 лет не более 36 часов в неделю (ст.92 ТК РФ), в возрасте от 18 лет и старше не более 40 часов в неделю (ст.91 ТК РФ).

Студенты, осваивающие ОП ВО в рамках целевого обучения, проходят практику в организациях, заключивших со студентами договор о целевом обучении. Академия обеспечивает направление студентов, заключивших договор о целевом обучении, в организацию, указанную в договоре о целевом обучении, для прохождения практики.

Студенты, совмещающие обучение с трудовой деятельностью, вправе проходить учебную, производственную по месту трудовой деятельности в случаях, если профессиональная деятельность, осуществляемая ими, соответствует требованиям к содержанию практики.

Распределение по местам прохождения практик происходит не ранее, чем за 4 недели до предполагаемой даты начала практики, но не позднее 2 недель после получения списков студентов, направляемых на практику вместе с анкетами-заявками на практику и резюме обучающихся.

Студенты в период прохождения практики обязаны:

- выполнять индивидуальные задания, предусмотренные программой практики;
- соблюдать правила внутреннего трудового распорядка профильной организации;
- соблюдать требования охраны труда и пожарной безопасности,
- правила, действующие в профильной организации;
- своевременно выполнять указания руководителей практики от Академии и профильной организации;
- соблюдать утвержденный рабочий график (план) проведения практики;
- полностью выполнить программу практики;
- своевременно представить руководителю практики от Академии отчет о прохождении практики (далее – отчет по практике) с отзывом руководителя практики от профильной организации, заверенным печатью.

4. Содержание практики

Таблица 2

№ п/п	Вид практики	Виды работ, выполняемых в период практики
1	Организационно-подготовительный этап	Организационное собрание, инструктаж по технике безопасности, знакомство с местом прохождения практики, ознакомление с программой практики, распорядком работы и выдача заданий на практику
2.	Прохождение практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, в том числе технологическая практика	<p>Выполнение общего задания, предусмотренного программой практики, и индивидуального заданий по практике.</p> <p>Общая характеристика предприятия (организации, учреждения) как субъекта коммерческой деятельности. Коммерческие службы и организация управления коммерческой деятельностью. Хозяйственные связи и организация взаимодействия предприятия с субъектами внешней экономической среды (партнеры организации). Внешнеэкономические связи организации. Клиентская база (объемы материальных потоков, сезонность, оценка коммерческой эффективности взаимодействия).</p> <p>Организационно-хозяйственная структура организации. Система управления. Характеристика специфики и особенностей деятельности организации. Организация деятельности базы практики (основные направления деятельности, организационно-правовая форма, форма собственности, наличие логистической инфраструктуры и др.). Логистическая служба и ее место и роль в структуре организации Изучение структуры, функций одного из структурных подразделений организации. (отдел снабжения и сбыта, склад, транспортные подразделения и др.). Ознакомление с операционной деятельностью компании, основными бизнес-процессами, реализуемыми коммерческой и внешнеторговыми службами организации. Технологии организации экспортно-импортных операций. Информационные технологии поддержки экспортно-импортных операций.</p>
	Заключительный этап	Оформление отчета по практике. Получение отзыва руководителя практики от

	организации. Подготовка презентационного материала к защите результатов практики
--	--

Б2.В.01(П) Торгово-экономическая практика определяются типовыми требованиями к структуре и содержанию предметно (проблемно) ориентированных выпускных квалификационных работ на степень бакалавра, направленных на решение преимущественно конкретных задач прикладного, практического характера в сфере логистической деятельности.

Примерный план-график, характеризующий этапы формирования компетенций в процессе прохождения практики

Таблица 3

№ п/п	Наименование этапа (периода) практики	Вид работ	Форма отчетности
1.	Изучение общей характеристики предприятия (организации, учреждения) как субъекта коммерческой деятельности, коммерческой службы и организации управления коммерческой деятельностью.	Описание сферы деятельности организации, определение функциональных особенностей коммерческой службы	Общая характеристика и анализ коммерческой деятельности организации
2.	Ознакомление с организационной структурой предприятия. Изучение деятельности функциональных подразделений. Персонал организации.	Характеристика структуры управления предприятием, взаимодействие между структурными подразделениями	Анализ системы управления организацией
3.	Изучение хозяйственных связей и организации взаимодействия предприятия с субъектами внешней экономической среды (партнеры организации). Внешнеэкономические связи организации. Направления развития организации, включая ее внешнеэкономическую деятельность. Коммерческие и внешнеторговые стратегии развития организации.	Характеристика зарубежных контрагентов организации, ключевых, поставщиков, партнеров и институциональных контрагентов. Инсорсинг/аутсорсинг внешнеторговых операций в организации	Соответствующий раздел в отчете по производственной практике.
4.	Ассортиментная политика организации. Характеристика основных торгово-технологических процессов организации. Оценка экономической, финансовой, управленческой деятельности организации и ее места на рынке внешнеторговых услуг (на региональных, локальных и мировых рынках).	Конкретизация задач согласно индивидуального задания руководителя ВКР	Соответствующий раздел в отчете по производственной практике.

5.	Характеристика конкурентной среды организации Основные параметры рынка и спрос на товары/услуги организации. Методы прогнозирования спроса в организации. Анализ основных типов запасов, создаваемых в организации. Ознакомление со способами расчета издержек, связанных с управлением материальными запасами и расчета оптимального размера заказа.	Конкретизация задач согласно индивидуального задания руководителя ВКР	Соответствующий раздел в отчете по производственной практике.
6.	Обработка аналитической информации о деятельности организации по теме ВКР.	Подбор аналитического инструментария и выполнение аналитических расчетов по собранному материалу (по согласованию с руководителем ВКР)	Соответствующий раздел в отчете по преддипломной практике.
7.	Обсуждение с руководителем окончательной структуры ВКР.	Формирование и обсуждение с руководителем от практики рекомендаций и предложений по совершенствованию отдельных работ и функций организации, связанных с технологическими процессами	Соответствующий раздел в отчете по преддипломной практике.
8.	Заключительный этап	Формирование отчета о производственной Подготовке к защите: написание доклада, оформление презентации.	Комплект документов отчета по производственной практике

Тематика общего задания для выполнения в ходе прохождения практики.

	Наименование темы
1.	Организация деятельности базы практики (основные направления деятельности, организационно-правовая форма, форма собственности и др.). Состояние и тенденции развития: темпы роста, основные показатели деятельности организации, положение на рынке, удельный вес объема реализации по внешнеторговым операциям в общем объеме и др. Удельный вес логистических издержек в цене товара по номенклатурным позициям.
2.	Организационно-хозяйственная структура организации. Характеристика специфики и особенностей деятельности организации. Коммерческие и внешнеэкономические службы и их место и роль в структуре организации.
3.	Изучение законодательных и нормативных документов, устанавливающих правовой статус и регламентирующих деятельность организации и ее подразделений, включая внешнеэкономическую деятельность. Правила внутреннего распорядка, права и обязанности сотрудников структурного подразделения, в котором студент проходит практику.

4.	Изучение структуры, функций одного из структурных подразделений организации (отдел маркетинга, внешнеэкономические службы, службы снабжения и сбыта и др.). Ознакомление с основными бизнес-процессами, реализуемыми коммерческой службой организации или ее сопряженным подразделением во внешнеэкономической сфере Система управления цепями поставок организации.
5.	Совершенствование практических навыков оценки экономической, финансовой, управленческой деятельности организации и ее места на региональных, локальных и мировых рынках.
6.	Изучение используемых в организации информационных технологий. Овладение навыками работы (или совершенствование навыков) с одной из офисных компьютерных программ.
7.	Изучение конкретной ситуации, связанной с товародвижением и или торгово-технологическими процессами, ассортиментной политикой и др.; их описание и проработка вариантов решения.
8.	Формирование практических навыков работы по организации своего труда на конкретном рабочем месте, а также по сбору и анализу информации для формирования отчета по практике и подготовке ВКР
9.	Изучение и развитие практических навыков оформления организационно-распорядительной, экономической и отчетной документации с учетом международных стандартов делопроизводства.
10.	Анализ экспортно-импортной деятельности организации в целом и одного из ее профильных подразделений.
11.	Анализ основных типов запасов, создаваемых в организации. Ознакомление со способами расчета издержек, связанных с управлением материальными запасами и расчета оптимального размера заказа внешнеэкономической поставки.
12.	Организация складского хозяйства в организации. Система складирования и описание основных бизнес-процессов (инсорсинг/аутсорсинг/ аренда)
13.	Изучение подсистемы управления персоналом организации и систем мотивации персонала в организации. Получение навыков работы в области кадрового делопроизводства.
14.	Изучение системы мотивации и стимулирования работников служб организации, задействованных во внешней торговле
15.	Совершенствование навыков проведения прикладной научно-исследовательской работы в рамках составления отчета по практике и задания на выполнение ВКР

Примеры индивидуальных заданий практики в зависимости от выбранного студентом конкретного направления (одно из приведенных заданий) профилизации в части преддипломной практики:

торгово-технологической деятельности:

- выявление, формирование и удовлетворение потребностей в материальных ресурсах, импортируемых из-за рубежа;

- изучение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе во внешнеэкономической сфере деятельности;

- изучение практики управления товародвижением на российских и зарубежных рынках;

- участие в работе по организации и осуществлению внешнеэкономических связей организации с зарубежными партнерами;

- участие в регулировании процессов хранения и складирования товаров на базе современных технологий.

организационно-управленческой деятельности:

- сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельности с зарубежными партнерами;

- изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на зарубежных рынках;

- составление документации в области профессиональной деятельности и проверка правильности ее оформления (на базе международных стандартов);

- соблюдение действующего отечественного и международного законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;

- изучение опыта выбора деловых зарубежных партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров и контроль за выполнением договоров;

- организация и планирование материально-технического обеспечения экспортно-импортных операций, закупки и продажи (сбыт) товаров;

- управление товарными запасами и их оптимизация;

- анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, включая внешнеэкономическую, маркетинговую и др.) для разработки стратегии организации в части ее внешнеэкономической деятельности;

- изучение практики организации и осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой и др.);

проектной деятельности:

- участие в разработке проектов внешней торговли с использованием информационных технологий;

- участие в реализации проектов в области международной коммерции, маркетинга

- изучение информации, касающейся организации торгово-технологического процесса (приемки товара, отгрузки-выгрузки товара, выкладки товара, хранения товара).

- изучение торгово-технологической планировки помещений торгового предприятия (зоны приемки, хранения, торговая зона для продажи товара, зона выкладки товара, зона хранения товара, кассовая зона, зона отгрузки товара, зона отпуска и упаковки товара).

- изучение и анализ мерчандайзинга на предприятии розничной торговли (особенности составления планаграммы торгового пространства, зонирование отделов и секций, оборудования для выкладки товара, принципов выкладки товара, оборудования для взвешивания товара и контрольно-кассового оборудования).

- изучение и анализ технологического процесса на оптовом торговом предприятии (зонирование пространства – приемка, хранение, отгрузка, упаковка товаров; технологического оборудования для подъема, перемещения, хранения, маркировки и отгрузки товара).

- изучение документации по работе с поставщиками – договоры поставок товаров.

На основании анализа информации об организации торгово-технологического процесса сформировать отчет, включающий принципы и порядок организации технологического процесса оптового или розничного торгового предприятия.

В зависимости от направленности программы, от конкретного содержания бакалаврских работ, с учётом специфики и практических потребностей конкретных базовых мест практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности практики и в соответствии с индивидуальными заданиями по практике по

усмотрению руководителей практики допускается определённая дифференциация и модификация структуры, содержания программы.

Руководитель практики от Академии:

а) составляет рабочий график (план) проведения практики;
в) участвует в распределении студентов по рабочим местам и видам работ в структурном подразделении;

г) осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания требованиям, установленным ОП ВО;

Руководитель выпускной квалификационной работы:

а) разрабатывает индивидуальные задания для студентов, выполняемые в период практики;

б) оказывает методическую помощь студентам при выполнении ими индивидуальных заданий, а также при сборе материалов к выпускной квалификационной работе в ходе прохождения практики;

е) оценивает вместе с руководителем практики от Академии результаты прохождения практики студентами.

Руководитель практики от профильной организации:

а) согласовывает индивидуальные задания, содержание и планируемые результаты практики;

б) предоставляет рабочие места студентам прохождения практики.

В случае, если студент не проходит предварительный отбор для прохождения практики в конкретной профильной организации, ему предлагается другое место практики.

После распределения студентов по местам прохождения практик, Центр развития карьеры осуществляет подготовку писем в профильные организации, к федеральным органам власти. Подготовку писем в иные профильные организации осуществляют институты и факультеты самостоятельно. Подготовленные факультетом письма в профильные организации подлежат обязательной передаче в Центр развития карьеры для согласования, регистрации и последующей передачи для подписания проректором, курирующим деятельность Центра развития карьеры, с учетом срока, отведенного на данную процедуру, - от 10 до 15 рабочих дней. Запрещается направление в места прохождения практик писем и иных документов, подписанных руководителями институтов и факультетов, за исключением случаев, когда подписание таких документов руководителем соответствующего структурного подразделения согласовано с Центром развития карьеры.

Подписанные проректором письма в профильные организации выдаются в Центре развития карьеры уполномоченному институтом или факультетом лицу.

5. Формы отчетности по практике (научно-исследовательской, исследовательской, аналитической работе)

К защите отчета по практике допускается студент, предоставивший в установленные сроки в деканат следующие документы:

- отчет по практике, оформленный в установленном порядке;
- отзыв-характеристику руководителя практики от Академии;
- отзыв руководителя практики от профильной организации, заверенный печатью организации;
- индивидуальное задание руководителя практики от Академии.

Сроки предоставления указанных документов устанавливаются и доводятся до сведения студентов структурным подразделением.

Отчет по практике состоит из титульного листа (Приложение №5), оглавления, общей части, заключения, списка использованных источников и литературы, приложений. В качестве

приложений в отчет по практике могут включаться копии документов (нормативных актов, отчетов и др.), изученных и использованных в период прохождения практики.

Отчет по практике предоставляется в печатном виде на листах формата А4, для приложений допускается использование формата А3, верхнее и нижнее поля – 20 мм, правое 15 мм, левое – 30 мм, выравнивание текста – по ширине, абзацный отступ – 1,25 см. Объем отчета (без учёта отзыва руководителя практики от организации, индивидуального задания руководителя дипломной работы (проекта), для обучающихся, направляемых на преддипломную практику) должен составлять 15 - 25 страниц печатного текста. Текст готовится с использованием текстового редактора Microsoft Word (или аналога) через 1,5 интервала с применением 14 размера шрифта Times New Roman.

Текущая форма контроля осуществляется посредством проверки регулярности выполнения общего и индивидуального заданий, предусмотренных программой практики, указаний руководителей практики от Академии и профильной организации; соблюдения утвержденного рабочего графика (плана) проведения практики.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета с оценкой с применением следующих методов (средств):

Практика завершается защитой отчета по практике, являющейся промежуточной аттестацией студентов. Порядок проведения промежуточной аттестации студентов, устанавливается локальным нормативным актом Академии. Промежуточная аттестация осуществляется в форме дифференцированного зачета.

Отчет по практике состоит из титульного листа, оглавления, общей части, заключения, списка использованных источников и литературы, приложений. В качестве приложений в отчет по практике могут включаться копии документов (нормативных актов, отчетов и др.), изученных и использованных в период прохождения практики.

Промежуточная аттестация осуществляется руководителем практики от кафедры путем проверки подготовленного студентом отчета по результатам практики. Отчет подлежит обязательному визированию руководителем (его организации (или его заместителем) и должен быть заверен печатью организации. Процедурой промежуточной аттестации результатов практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности предусмотрена подготовка доклада с электронной презентацией, с которыми студент выступает перед комиссией по защите результатов производственной практики и студентами своего курса.

Отчет по практике является основным документом, характеризующим работу во время прохождения практики. В отчете должны быть отражены изученные во время практики общие вопросы и основные результаты практической деятельности обучающегося.

Неудовлетворительные результаты защиты отчета по практике или не прохождения защиты отчета по практике при отсутствии уважительных причин (в том числе, в случае непредставления документов) признаются академической задолженностью.

Студенты, не выполнившие программы практик по уважительной причине, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время. Студенты, не выполнившие программы практик без уважительной причины или получившие неудовлетворительную оценку, могут быть отчислены из Академии, как имеющие академическую задолженность в установленном порядке.

Студентам, которые не прошли защиту отчета по практике по уважительным причинам (документально подтвержденным), предоставляется возможность пройти практику повторно, в свободное от обучения время.

Составление отчёта в соответствии с общим и индивидуальным заданием, подготовка электронной презентации, включающей основные выводы и предложения по результатам выполнения задания, защита отчёта в устной форме в присутствии студентов группы.

6. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по практике

6.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

6.1.1. В ходе реализации практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

руководитель практики регулярно через Интернет получает объективную информацию от студентов о ходе выполнения задания на практику и подготовке отчета.

6.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме доклада с применением следующих методов (средств):

презентация результатов отчета практики в электронном виде.

6.2. Материалы текущего контроля успеваемости

Текущий контроль прохождения студентами практики осуществляется преподавателями кафедры: руководителями практики. Руководители посещают организации для уточнения задач практики, для контроля посещаемости, контроля соответствия выполняемых работ. Консультации с руководителями практики. Отслеживание хода прохождения практики студентами: выполнение трудового распорядка, текущее состояние записей, заметок по практике и т.д.

6.3. Оценочные материалы для промежуточной аттестации.

Типовые вопросы для оценивания знаний, умений, владений, полученных в ходе практики в процессе защиты отчета по практике.

1. Каковы назначение, цели деятельности предприятия (организации), в котором проходила практика?
2. На основании каких учредительных документов функционирует данное предприятие?
3. Какими основными нормативно-правовыми актами руководствуется в осуществлении финансовой деятельности данное предприятие?
4. Какие задания были выполнены в ходе прохождения практики?
5. Какие знания, умения и навыки были приобретены или развиты в результате прохождения практики?
6. Каковы результаты проведенного анализа деятельности предприятия?
7. Какие сильные и слабые стороны деятельности предприятия были выявлены в ходе прохождения практики?
8. Какие проблемы были изучены в ходе прохождения практики в соответствии с заявленной темой выпускной квалификационной работы?
9. Какие имеются предложения по совершенствованию деятельности предприятия?

Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Компонент компетенции	Индикатор оценивания <i>Что делает обучающийся (какие действия способен выполнить), подтверждая освоение компетенции</i>	Критерий оценивания <i>Как (с каким качеством) выполняется действие. Соответствует оценке «отлично» в шкале оценивания в РПД.</i>
ПКр ОС-1.1	Умеет работать с закупочной документацией	Способен самостоятельно разработать план закупок Способен обеспечить подготовку

	Способен подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения Подготовка при формировании плана закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями)	обоснования закупки при формировании плана закупок Разработка плана-графика и осуществление подготовки изменений для внесения в план-графи Организация утверждения составленного плана закупок и плана-графика
ПКр ОС-1.2	Умеет работать с законодательными документами Российской Федерации и международное право в области маркетинговой деятельности, стандарты и этические принципы, регулирующие сбытовую деятельность организации	Способен самостоятельно разрабатывать сбытовую политику организации и осуществлять реализацию сбытовой политики организации
ПКр ОС-2.1	Планирование проведения маркетингового исследования и определение маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования Подготовка процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования	Самостоятельно спланировать и провести маркетинговое исследование с использованием эффективных маркетинговых инструментов для выявления потребности покупателей товаров
ПКр ОС-2.2	Планирование и организация сбора первичной и вторичной маркетинговой информации Проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга Систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации	Способен самостоятельно осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования Способен проводить маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПКр ОС-3.1	Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках Документальное оформление и формирование проекта внешнеторгового контракта, подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта	Самостоятельно осуществляет поиск и анализ информации о партнерах Способен самостоятельно провести комплекс мероприятий по подготовке к заключению внешнеторгового контракта, а также проводит сопровождение внешнеторгового контракта
ПКр ОС-3.2	Подготовка и организация транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта, документов, необходимых для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта Сопровождение участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту	Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения по условиям внешнеторгового контракта Способен самостоятельно осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

Обозначения		Формулировка требований к степени сформированности компетенции		
Цифр.	Оценка	Знать	Уметь	Владеть
1	Не зачтено	Отсутствие знаний	Отсутствие умений	Отсутствие навыков
2	Не зачтено	Фрагментарные знания	Частично освоенное умение	Фрагментарное применение
3	Зачтено с оценкой удовлетворительно	Общие, но не структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом успешное, но не систематическое применение
4	Зачтено с оценкой хорошо	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков
5	Зачтено с оценкой отлично	Сформированные систематические знания	Сформированное умение	Успешное и систематическое применение навыков

Таблица 6

Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений

Обозначения		Формулировка требований к степени сформированности компетенции
Цифр.	Оценка	
1	Не зачтено	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
2	Зачтено с оценкой удовлетворительно или не зачтено (по усмотрению преподавателя)	Знать на уровне ориентирования, представлений. Субъект учения знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает их в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения
3	Зачтено с оценкой удовлетворительно	Знать и уметь на репродуктивном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях
4	Зачтено с оценкой хорошо	Знать, уметь, владеть на аналитическом уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения
5	Зачтено с оценкой отлично	Знать, уметь, владеть на системном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания учебной дисциплины, его значимость в содержании учебной дисциплины

6.4. Методические материалы

Порядок организации и проведения практики студентов, осваивающих в РАНХиГС образовательные программы высшего образования – программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры (в ред. приказа РАНХиГС от 4 июля 2016 г. № 01-3429) с приложениями:

Приложение 1 – Письмо-направление в организацию для прохождения практики;

Приложение 2 – План-график проведения практики

Приложение 3 – Бланк задания

Приложение 4 – Бланк отзыва о работе студента в период прохождения практики

Приложение 5 – титульный лист отчета

Приложение 6 – Списки обучающихся, направляемых на практику.

Приложение 7 - Анкета

7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

7.1. Основная литература

1. Захарова, Ю. А. Стратегии продвижения товаров / Ю. А. Захарова. — 3-е изд. — М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 158 с. — ISBN 978-5-394-03154-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/83137.html>
2. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами: учебное пособие для вузов / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 621 с. — ISBN 5-238-00465-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81832.html>
3. Дрёмова, Ю. Г. Управление продажами. Практические ситуации для анализа: учебное пособие для студентов направления подготовки 38.04.02. «Менеджмент» / Ю. Г. Дрёмова, А. А. Букова. — М.: Научный консультант, 2018. — 60 с. — ISBN 978-5-6040573-4-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80801.html>
4. Кондрашов, В. М. Управление продажами: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг» (080111), «Коммерция (торговое дело)» (080301) / В. М. Кондрашов; под редакцией В. Я. Горфинкеля. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 319 с. — ISBN 978-5-238-01259-9. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81577.html>
5. Лукич, Р. М. Управление продажами / Р. М. Лукич. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 216 с. — ISBN 978-5-9614-2243-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/68019.html>
6. Нобукаца, Ацума Логистика и управление розничными продажами: ведущие эксперты о современной практике и тенденциях / Ацума Нобукаца, Кристофер Мартин, Хигаси Тосикацу; под редакцией Ферни Джон, Спаркс Ли; перевод С. А. Воронков. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2017. — 262 с. — ISBN 978-5-379-02020-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/65277.html>

7. Олейник, К. А. Всё об управлении продажами / К. А. Олейник, Д. Г. Болдогоев, С. В. Иванова ; под редакцией Ю. Быстровой. — 3-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 336 с. — ISBN 978-5-9614-4658-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86864.html>
8. Смирнова, И. Ю. Управление продажами: методическое пособие (курс лекций) / И. Ю. Смирнова. — Симферополь: Университет экономики и управления, 2018. — 186 с. — ISBN 2227-8397. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86421.html>
9. Иванова, С. Продажи на 100%: эффективные техники продвижения товаров и услуг / С. Иванова; Барановской ред. — 13-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 278 с. — ISBN 978-5-9614-6729-1. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86905.htm>
10. Филиппов, С. Команда чемпионов продаж: Как создать идеальный отдел продаж и эффективно им управлять / С. Филиппов. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 176 с. — ISBN 978-5-9614-4504-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82903.html> (дата обращения: 05.11.2019). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
11. Тургунов, М. Партизанские продажи: как увести клиента у конкурентов / М. Тургунов. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-9614-4316-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86757.html>

7.2. Дополнительная литература

1. Тейн, Грег Торговые войны: Битва за успех на прилавках и онлайн / Грег Тейн, Джон Брэдли ; перевод А. Андреев. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 320 с. — ISBN 978-5-9614-4324-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82549.html> (дата обращения: 05.11.2019). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Блуммарт, Тью Четвертая промышленная революция и бизнес: Как конкурировать и развиваться в эпоху сингулярности / Тью Блуммарт, ван Стефан, Эрик Колтоф; перевод З. Мамедьяров. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 208 с. — ISBN 978-5-9614-1536-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82658.html>
3. Кент, Т. Розничная торговля: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело») / Т. Кент, О. Омар. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 с. — ISBN 978-5-238-01000-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81845.html>
4. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9-е изд. — М.: Дашков и К, 2019. — 288 с. — ISBN 978-5-394-01131-3. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85133.html>
5. Имаи, Масааки Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний / Масааки Имаи ; перевод Т. Гутман. — 9-е изд. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 276 с. — ISBN 978-5-9614-5565-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82424.html> (дата обращения: 05.11.2019). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
6. Ронда Абрамс. Бизнес-план на 100%: стратегия и тактика эффективного бизнеса [Электронный ресурс]/ Ронда Абрамс— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2019.— 496 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/86727.html>.— ЭБС «IPRbooks»

7. Дубровин И.А. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дубровин И.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2019.— 432 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85650.html>.— ЭБС «IPRbooks»

7.3. Нормативные правовые документы

- 1.Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- 2.Приказ Минобрнауки России от 19.02.2013 № 1367 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры» (Зарегистрировано в Минюсте России 24.02.2014 № 31402)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации;
4. Трудовой кодекс Российской Федерации;
6. Внутренние действующие документы Академии

6.1. Порядок организации и проведения практики студентов, осваивающих в РАНХиГС образовательные программы высшего образования –программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры (в ред. приказа РАНХиГС от 4 июля 2016 г. № 01-3429).

7.4. Интернет-ресурсы, справочные системы

1. <http://www.znakcomplect.ru/ohrana-truda.php> - "Охрана труда на предприятии"
2. <http://www.edou.ru/enc/> - "Энциклопедия делопроизводства"
3. <http://v8.1c.ru/doc8/> - "1С:Документооборот"
4. <http://www.iteam.ru/> - "Технологии корпоративного управления"
5. ИС «Консультант плюс», «Гарант»

8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы: читальные залы библиотеки.

Программное обеспечение: MS Office Professional Plus 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: www.nns.ru; Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.