

**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.02(Пд) Преддипломная практика

по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (Профиль) «Технологии продаж в современном бизнесе»

Квалификация
Бакалавр

Форма обучения
Очная

Год набора – 2021

Москва, 2020г.

Авторы–составители:

д.э.н., профессор, профессор кафедры Международной коммерции Дуканич Л.В.,
к.э.н., доцент кафедры Международной коммерции Хмельницкая С.А.

Заведующий кафедрой Международной коммерции профессор Саламатов В.Ю.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Вид практики, способы и формы ее проведения	4
2. Планируемые результаты обучения при прохождении практики (научно-исследовательской, исследовательской, аналитической работы)	4
3. Объем и место практики (научно-исследовательской, исследовательской, аналитической работы) в структуре ОП ВО	11
4. Содержание практики (научно-исследовательской, исследовательской, аналитической работы)	11
5. Формы отчетности по практике (научно-исследовательской, исследовательской, аналитической работе)	12
6. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по практике	12
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	14
7.1. Основная литература	14
7.2. Дополнительная литература	15
7.3. Нормативные правовые документы	15
7.4. Интернет-ресурсы	15
7.5. Иные рекомендуемые источники	15
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	15

1. Вид практики, способы и формы ее проведения

Программа преддипломной практики разработана и проводится 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).

Преддипломная практика проводится в целях получения профессиональных знаний и опыта профессиональной деятельности в условиях реальной профессиональной деятельности.

Вид практики: преддипломная.

Способ проведения – стационарный. Проводится в профильной организации, расположенной на территории населенного пункта, в котором расположена Академия или ее филиал.

2. Планируемые результаты обучения по преддипломной практике

2.1. Практика обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ПКс ОС-1	Способен к разработке стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	ПКс ОС-1.1	Осуществляет подбор каналов и формирование системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
		ПКс ОС-1.2	Осуществляет согласование с заказчиком показателей эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
ПКс ОС-2	Способен к управлению реализацией стратегии интернет-продвижения	ПКс ОС-2.1	Осуществляет проведение работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
		ПКс ОС-2.2	Осуществляет согласование с заказчиком показателей эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-

			телекоммуникационной сети "Интернет"
ПКс ОС-3	Способен к разработке мероприятий по воздействию на риск в разрезе отдельных видов и их экономической оценке	ПКс ОС-3.1	Проводит оценку деятельности подразделений по воздействию на риски
		ПКс ОС-3.2	Осуществляет разработку мероприятий по управлению рисками совместно с ответственными за риск сотрудниками организации - владельцами риска
		ПКс ОС-3.3	Осуществляет мониторинг рисков и мониторинг мероприятий по воздействию на риски
ПКс ОС-4	Способен к проведению аналитического исследования с применением технологий больших данных с использованием существующей в организации методологической и технологической инфраструктуры	ПКс ОС-4.1	Выбирает методы и инструментальные средства анализа больших данных для проведения аналитических работ
		ПКс ОС-4.2	Формирует предложения по развитию существующей методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных
ПКс ОС-5	способен осуществлять управление (менеджмент) информационными ресурсами	ПКс ОС-5.1	Организует работу по созданию и редактированию контента сайта, ведет контроль за его наполнением, вносит локальные изменения структуры сайта
		ПКс ОС-5.2	Проводит анализ информационных потребностей посетителей сайта и формирует отчетность по сайту
		ПКс ОС-5.3	Осуществляет поддержку процессов модернизации и продвижения сайта
ПКс ОС-6	Способен к организации и координации совместной деятельности сотрудников по обеспечению	ПКс ОС-6.1	Осуществляет организацию процессов анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управление взаимоотношениями с

	постпродажного обслуживания и сервиса		потребителями продукции
		ПКс ОС-6.2	Осуществляет разработку организационных схем, стандартов и процедур и выполнение руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса
		ПКс ОС-6.3	Осуществляет организацию и координацию взаимодействия с подразделениями организации и внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису
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	ПКр ОС-3.1	Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта и документарное сопровождение внешнеторгового контракта

	организации (служб, отделов)	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 / трудовые или профессиональные действия	Код компонента компетенции	Результаты обучения
	<p>ПКс ОС-1.1</p> <p>Осуществляет подбор каналов и формирование системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>Основы предпринимательской деятельности</p> <p>Основы маркетинга</p> <p>Принципы, приемы и методы проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (веб-аналитика)</p> <p>Основы бюджетирования маркетинговой деятельности</p> <p>Система инструментов интернет-маркетинга</p> <p>Проектирование веб-сайтов</p> <p>Основы веб-дизайна</p> <p>Основы гипертекстовой разметки</p> <p>Порядок оптимизации веб-сайтов в соответствии с требованиями поисковых машин</p> <p>Основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов</p> <p>Особенности функционирования современных контекстно-медийных рекламных систем</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Составлять систему показателей эффективности продвижения</p> <p>Анализировать соответствие выбранных каналов продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" общей маркетинговой стратегии организации</p> <p>Обосновывать выбор каналов продвижения с точки зрения общей эффективности работы организации на рынке</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Подбор каналов продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p> <p>Разработка показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p> <p>Составление стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p>
	<p>ПКс ОС-1.2</p> <p>Осуществляет согласование с заказчиком показателей эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>Принципы и методы проведения деловых переговоров</p> <p>Основы эффективной коммуникации</p> <p>Современные правила и стандарты составления технической документации</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Обосновывать свою точку зрения</p> <p>Проводить переговоры</p> <p>Составлять аналитические записки</p> <p>Использовать профессиональные системы, программы и сервисы для формирования бюджета</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Согласование показателей эффективности и стратегии продвижения с заказчиком</p> <p>Формирование бюджета на продвижение в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p> <p>Распределение бюджета на продвижение в информационно-</p>

		телекоммуникационной сети "Интернет" между различными каналами продвижения
	ПКс ОС-2 .1 Осуществляет проведение работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	<p>на уровне знаний: Методы и правила проведения деловых переговоров Основы эффективной устной и письменной коммуникации Правила и стандарты составления технической документации</p> <p>на уровне умений: Анализировать результаты реализации стратегии продвижения Планировать действия по оптимизации реализации стратегии в будущем Взаимодействовать с персоналом своей организации и организации заказчика</p> <p>на уровне навыков: Проведение анализа результатов реализации стратегии продвижения Составление аналитической записки по результатам реализации стратегии продвижения Составление рекомендаций по реализации стратегии продвижения в последующие периоды времени</p>
	ПКс ОС-2 .2 Осуществляет согласование с заказчиком показателей эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	<p>на уровне знаний: Принципы и правила копирайтинга и веб-райтинга Методы обработки текстовой и графической информации Особенности организации и проведения электронных рассылок Программы и сервисы проведения электронных рассылок Основы гипертекстовой разметки Правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов Методы обработки текстовой информации Основы письменной коммуникации</p> <p>на уровне умений: Использовать профессиональные программы и сервисы для организации электронных рассылок Разрабатывать технические задания на подготовку текстовых и графических материалов для использования в электронных рассылках Составлять алгоритмы анализа эффективности проводимых рассылок</p> <p>на уровне навыков: Принципы и правила копирайтинга и веб-райтинга Методы обработки текстовой и графической информации Особенности организации и проведения электронных рассылок Программы и сервисы проведения электронных рассылок Основы гипертекстовой разметки Правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов Методы обработки текстовой информации Основы письменной коммуникации</p>
	ПКс ОС-3.1 Проводит оценку деятельности подразделений по воздействию на риски	<p>на уровне знаний: Методы и процедуры оценки деятельности подразделений по воздействию на риски Критерии, применяемые при оценке деятельности подразделений по воздействию на риски</p>

		<p>Анализ ошибок в процессе оценки деятельности подразделений по воздействию на риски</p> <p>Принципы построения систем по воздействию на риски</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Формулировать требования к деятельности подразделений по воздействию на риски</p> <p>Применять методы аудита, оценки деятельности подразделений по воздействию на риски</p> <p>Оценивать результаты деятельности подразделений и исполнение планов работ подразделений по воздействию на риски</p> <p>Оценивать результаты работы подразделений в рамках поставленных задач</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Определение процедуры оценки деятельности подразделений</p> <p>Организация процесса представления периодических отчетов о выполненных работах подразделений</p> <p>Подготовка предложений по существенным изменениям деятельности подразделения</p> <p>Разработка и реализация мер по изменению процедур оценки деятельности подразделений для повышения эффективности работы подразделений</p>
	<p>ПКс ОС-3.2</p> <p>Осуществляет разработку мероприятий по управлению рисками совместно с ответственными за риск сотрудниками организации - владельцами риска</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>План мероприятий по управлению рисками</p> <p>Методы воздействия на риски в разрезе отдельных их видов</p> <p>Критерии, применяемые при выработке мероприятий по управлению рисками</p> <p>Возможности инструментов риск-менеджмента для анализа рисков организации</p> <p>Законодательство Российской Федерации и отраслевые стандарты по управлению рисками</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Определять эффективные методы управления рисками, разрабатывать и внедрять планы воздействия на риски (совместно с ответственными за риск сотрудниками - владельцами риска), оказывать помощь ответственным за риск сотрудникам в правильной оценке риска и разработке мероприятий по их управлению</p> <p>Осуществлять расчеты, прогнозировать, тестировать и верифицировать методики управления рисками с учетом отраслевой специфики</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Разработка мероприятий по управлению рисками совместно с ответственными за риск сотрудниками организации - владельцами риска</p>
	<p>ПКс ОС-3 .3</p> <p>Осуществляет мониторинг рисков и мониторинг мероприятий по воздействию на риски</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>Возможности инструментов риск-менеджмента для анализа рисков организации; методы воздействия на риски в разрезе отдельных их видов; инструменты анализа существующих методов контроля рисков и управления рисками и их достаточности; инструменты анализа последствий рисков</p> <p>Законодательство Российской Федерации и отраслевые стандарты по управлению рисками; базовые положения международных стандартов по риск-менеджменту и смежным вопросам</p> <p>на уровне умений:</p>

		<p>Осуществлять расчеты, прогнозировать, тестировать и верифицировать методики управления рисками с учетом отраслевой специфики</p> <p>Отбирать подходящие методы воздействия на отдельные виды рисков и эффективно применять их с учетом их результативности и экономической эффективности</p> <p>Формировать формы отчетности, дорожные карты для целей реализации и мониторинга мероприятий по воздействию на риски</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Оценивать деятельность подразделений по воздействию на риски</p> <p>Разрабатывать мероприятия по управлению рисками совместно с ответственными за риск сотрудниками организации - владельцами риска</p> <p>Обеспечивать мониторинг рисков и мониторинг мероприятий по воздействию на риски</p>
	<p>ПКс ОС-4.1</p> <p>Выбирает методы и инструментальные средства анализа больших данных для проведения аналитических работ</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>Инструменты и методы согласования с заказчиками требований к результатам аналитических исследований с использованием технологий больших данных</p> <p>Регламенты организации по оформлению требований к результатам аналитических исследований с использованием технологий больших данных</p> <p>Технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии, основы конфликтологии</p> <p>Технологии подготовки и проведения презентаций</p> <p>Предметная область анализа больших данных в соответствии с требованиями заказчика</p> <p>Возможности имеющейся у исполнителя методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных</p> <p>Современный опыт использования анализа больших данных</p> <p>Теоретическая и прикладная информатика</p> <p>Теоретические и прикладные основы анализа данных</p> <p>Основы бизнес-интеллекта, типы систем бизнес-интеллекта</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Проводить переговоры с целью выявления требований заказчика к результатам анализа, формировать и согласовывать требования к результатам аналитических работ с использованием технологий больших данных</p> <p>Проводить презентации при консультировании заказчика, согласовании и утверждении требований к результатам аналитических работ с использованием технологий больших данных</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Выявление требований заказчика к результатам анализа, определение возможностей применения анализа больших данных в предметной области и конкретных задачах заказчика</p>
	<p>ПКс ОС-4.2</p> <p>Формирует предложения по развитию существующей методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>Теория принятия решений</p> <p>Математическое моделирование</p> <p>Типы анализа больших данных, виды аналитики</p> <p>Теория вероятностей и математическая статистика</p>

		<p>Современные методы и инструментальные средства анализа больших данных</p> <p>Стандарты проведения анализа данных</p> <p>Методы оценки временных и стоимостных характеристик технологий больших данных</p> <p>Источники информации, в том числе информации, необходимой для обеспечения деятельности в предметной области заказчика исследования</p> <p>Современная технологическая инфраструктура высокопроизводительных и распределенных вычислений</p> <p>Методы интерпретации и визуализации больших данных</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Подготавливать документы, регламентирующие требования к результатам аналитического исследования с использованием технологий больших данных в соответствии с существующими регламентами организации</p> <p>Использовать имеющуюся у исполнителя методологическую и технологическую инфраструктуру анализа больших данных для выполнения аналитических работ</p> <p>Проводить сравнительный анализ методов и инструментальных средств анализа больших данных</p> <p>Проводить анализ больших данных в соответствии с утвержденными требованиями к результатам аналитического исследования</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Консультирование заказчика по возможностям имеющейся методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных и результатам применения технологий больших данных к аналогичным задачам</p> <p>Согласование с заказчиком и утверждение требований к результатам аналитического исследования</p>
	<p>ПКс ОС-5.1</p> <p>Организует работу по созданию и редактированию контента сайта, ведет контроль за его наполнением, вносит локальные изменения структуры сайта</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>Основные принципы и технологии управления проектами</p> <p>Содержание и методы решения задач по созданию и редактированию контента</p> <p>Основы менеджмента</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Составлять планы работы, оценивать их содержание и трудоемкость выполнения в зависимости от квалификации</p> <p>Работать с большими объемами информации</p> <p>Вести документацию по проектам и работам</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Планирование работ по наполнению сайта</p> <p>Подготовка заданий для исполнителей</p> <p>Распределение работы по созданию и редактированию контента</p> <p>Координация работы по созданию и редактированию контента</p> <p>Мониторинг и оценка результатов выполнения работ, формулирование замечаний</p>

		Документирование сведений о процессах и результатах выполнения работ различными исполнителями
	ПКс ОС-5.2 Проводит анализ информационных потребностей посетителей сайта и формирует отчетность по сайту	<p>на уровне знаний: Общий анализ посещаемости сайта Определение обобщенных характеристик аудитории сайта Анализ оценки, замечаний, жалоб и предложений посетителей сайта Оценка эффективности работы сайта на основе имеющихся данных Выработка решения (рекомендации) по наполнению сайта контентом</p> <p>на уровне умений: Анализировать структурированную и неструктурированную информацию Работать с большими объемами информации Владеть популярными сервисами для оценки посещаемости и характеристик аудитории сайта Владеть функциями CMS и социальных сетей для оценки посещаемости</p> <p>на уровне навыков: Общий анализ посещаемости сайта Выявление наиболее популярных страниц Определение обобщенных характеристик аудитории сайта Анализ оценки, замечаний, жалоб и предложений посетителей сайта Оценка эффективности работы сайта на основе имеющихся данных Выработка решения (рекомендации) по наполнению сайта контентом</p>
	ПКс ОС-5.3 Осуществляет поддержку процессов модернизации и продвижения сайта	<p>на уровне знаний: Основные процессы и методы разработки веб-сайтов Основные понятия и методы поисковой оптимизации</p> <p>на уровне умений: Формулировать требования к структуре и сервисам веб-сайта Моделировать (описывать) бизнес-процессы Тестировать функциональность сайта</p> <p>на уровне навыков: Внутренняя поисковая оптимизация информационных ресурсов Формирование предложений по развитию сайта Поддержание процессов проектирования сайта и анализа требований пользователей, бизнес-требований, существующей структуры и содержания веб-сайта Поддержание процессов разработки и тестирования новой функциональности веб-сайта, систем управления контентом Поддержание процессов опытной эксплуатации веб-сайта</p>
	ПКс ОС-6.1 Осуществляет разработку организационных схем, стандартов и процедур и выполнение руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса	<p>на уровне знаний: Организационно-распорядительные документы, нормативные и методические материалы, касающиеся производственно-хозяйственной деятельности цеха Перспективы технического развития организации и цеха Порядок и методы технико-экономического и текущего производственного планирования</p>

		<p>на уровне умений: Устранять и предупреждать проблемы, оценивать риски, принимать управленческие решения в нестандартных ситуациях, нести за них ответственность Обосновывать и аргументировать свои позиции в устном и письменном деловом общении Использовать передовые методы управления, находить и принимать ответственные управленческие решения в условиях различных мнений и в рамках своей профессиональной компетенции</p> <p>на уровне навыков: Осуществление сбора, обобщения, систематизации и анализа требований потребителей к постпродажному обслуживанию и сервису с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе систем электронного бизнеса и интернет-статистики Обеспечение лояльности клиентов за счет соблюдения деловой этики и культуры общения с клиентами, предотвращение появления конфликтных ситуаций на этапах постпродажного обслуживания и сервиса Разработка и обоснование предложений по внедрению перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами</p>
	<p>ПКс ОС-6.2 Осуществляет разработку организационных схем, стандартов и процедур и выполнение руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса</p>	<p>на уровне знаний: Принципы построения организационно-управленческих структур наукоемких организаций, условия их применения в зависимости от характеристик бизнеса Методы, принципы и инструментарий теории решения нестандартных задач, законы эволюции сложных систем, принципы функционального моделирования технических систем и типовые методы их совершенствования Основные термины и определения технологических инноваций, классификация и физические основы технологий, физико-химические основы промышленных технологий, организационные технологии проектирования производственных систем, нормативная база проектирования</p> <p>на уровне умений: Обобщать и использовать теоретические знания и практический опыт при решении организационно-управленческих задач Работать с организационно-распорядительной и технической документацией, понимать схемы бизнес-процессов Разрабатывать типовые организационные схемы с использованием стандартных инструментов и методик моделирования и проектирования бизнес-процессов Обосновывать мероприятия по реинжинирингу бизнес-процессов на основе расчета и анализа показателей экономической эффективности инвестиций</p> <p>на уровне навыков: Разработка новых и совершенствование существующих форм, стандартов и схем постпродажного обслуживания и сервиса с использованием возможностей современных информационных и телекоммуникационных технологий</p>

		Организация системы фирменного послепродажного обслуживания выпускаемой продукции, в том числе в местах нахождения потребителей
	<p>ПКс ОС-6.3 Осуществляет организацию и координацию взаимодействия с подразделениями организации и внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису</p>	<p>на уровне знаний: Основы экономики, организации труда и организации производства Основы делового общения и бизнес-коммуникаций; принципы построения организационно-управленческих структур наукоемких организаций, условия их применения в зависимости от характеристик бизнеса Методы системного анализа и приемы декомпозиции сложных организационно-технических и управленческих проблем на элементарные системообразующие части и выявления ключевых факторов, позволяющих найти рациональные решения в условиях неопределенности, технологических и экономических исков</p> <p>на уровне умений: Выбирать экономически рациональные организационные структуры управления организации и формы интеграции и взаимодействия его бизнес-единиц, разрабатывать модели бизнес-процессов с использованием стандартных методологий Анализировать технологические и материаловедческие характеристики инновационной продукции при разработке проектов ее производства, оценивать показатели ее совокупной стоимости владения Разрабатывать и оформлять деловую документацию; подготавливать и оформлять личные, организационные, распорядительные, информационно-справочные документы с использованием систем электронного документооборота</p> <p>на уровне навыков: Организация и координация взаимодействия с подразделениями организации и внешними контрагентами по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса</p>
	<p>ПКр ОС-1.1 Разрабатывает план закупок и обеспечивает подготовку обоснования закупки при формировании плана закупок</p>	<p>на уровне знаний: Основы 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</p> <p>Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок</p> <p>Обеспечение подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок</p> <p>Разработка плана-графика и осуществление подготовки изменений для внесения в план-график</p> <p>Организация утверждения плана закупок и плана-графика</p>
	<p>ПКр ОС-1.2</p> <p>Разрабатывает и реализует сбытовую политику организации</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>Основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам</p> <p>Основы антимонопольного законодательства</p> <p>Основы бухгалтерского учета в части применения к закупкам</p> <p>Особенности составления закупочной документации</p> <p>Основы информатики в части применения к закупкам</p> <p>Основы статистики в части применения к закупкам</p> <p>Регламенты работы электронных торговых площадок</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</p> <p>Организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика</p> <p>Работать в единой информационной системе</p> <p>Обрабатывать и хранить данные</p> <p>Составлять и оформлять отчетную документацию</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Обеспечение привлечения на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика</p> <p>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</p> <p>Составление отчетной документации</p>
	<p>ПКр ОС-2.1</p> <p>Выявляет потребности покупателей товаров</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>Знать основы формирования потребности покупателей товаров</p> <p>на уровне умений:</p> <p>на основе полученных знаний принимать обоснованные экономические решения в выявлении потребностей клиентов</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Владеть методологией и методикой анализа в выявлении потребностей клиентов</p>
	<p>ПКр ОС-2.2</p> <p>Осуществляет подготовку к проведению</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>Знать основы формирования и механизмы рыночных процессов для маркетингового исследования и</p>

	маркетингового исследования и проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p>проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p> <p>на уровне умений:</p> <p>уметь применять знания микро и макроэкономики при решении прикладных задач по проведению маркетингового исследования и проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Владеть методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью маркетингового исследования и проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>
	ПКр ОС-3.1 Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта и документарное сопровождение внешнеторгового контракта	<p>на уровне знаний:</p> <p>Знать Основные экономические понятия ВЭД и документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p> <p>на уровне умений:</p> <p>на основе полученных знаний принимать обоснованные экономические решения при заключении внешнеторгового контракта и документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>владеть способностью к восприятию, обобщению и анализу информации при заключению внешнеторгового контракта и документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>
	ПКр ОС-3.2 Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта и контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	<p>на уровне знаний:</p> <p>Знать Основные экономические понятия и теорию транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта, и контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>на уровне умений:</p> <p>на основе полученных знаний принимать обоснованные экономические решения при заключении внешнеторгового контракта и организацию транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта, и контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>владеть способностью к организации транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта и контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>

2. Объем и место производственной практики в структуре образовательной программы

Преддипломная практика входит в раздел Б.2 «Практика, в том числе исследовательская работа» рабочего учебного плана по направлению подготовки «Торговое дело», профиль «Технологии продаж в современном бизнесе».

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. «Международная торговля», «Международный маркетинг», «Международный менеджмент», «Иностранный язык» (второй по выбору), «Английский язык в профессиональной деятельности», «Этика делового общения», «Деловые переговоры с зарубежными партнерами», «Формирование социально-коммуникативных навыков», «Основы интеллектуального труда», «Коммерческая деятельность», «Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия», «Правовое регулирование профессиональной деятельности», «Организационное поведение», «Управление персоналом», «Делегирование полномочий и ответственности», «Эконометрика» и др., а также базируется на результатах прохождения учебной практики и практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности.

Преддипломная практика является базой для выполнения бакалаврской выпускной квалификационной работы.

Объем практики составляет 6 зачетных единиц (216 часов).

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 программами практики;
- соблюдать правила внутреннего трудового распорядка профильной организации;

- соблюдать требования охраны труда и пожарной безопасности,
- 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.

№ 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.	Преддипломная практика	Обзор литературных источников и нормативной документации о деятельности организации для написания ВКР. Сбор и обработка аналитической информации о деятельности организации по теме ВКР. Обсуждение с руководителем окончательной структуры ВКР. Подбор аналитического инструментария и выполнение аналитических расчетов по собранному материалу. Формирование и обсуждение с руководителем от практики рекомендаций и предложений по совершенствованию отдельных работ и функций организации. Проектные разработки, в том числе с элементами новизны.
3.	Подготовка к защите практики	Оформление отчета по практике . Получение отзыва руководителя практики от организации. Подготовка презентационного материала к защите результатов практики

Структура и содержание программы преддипломной практики 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.

В зависимости от направленности программы, от конкретного содержания бакалаврских работ, с учётом специфики и практических потребностей конкретных базовых мест производственной 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 (Приложение № 3);
- б) оказывает методическую помощь студентам при выполнении ими индивидуальных заданий, а также при сборе материалов к выпускной квалификационной работе в ходе преддипломной 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, относящиеся к федеральным органам власти. Подготовку писем в иные профильные организации осуществляют институты и факультеты самостоятельно. Подготовленные институтами и факультетами 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 институту или факультету лицу.

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

Предусмотрены следующие формы оценки результатов прохождения преддипломной практики и промежуточная отчетность по окончании практики. Формы промежуточн

аттестации результатов практики устанавливаются учебным планом с учетом требований образовательного стандарта

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

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.

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.

Промежуточная аттестация осуществляется руководителем учебной 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 производственной практики предусмотрена подготовка доклада с электронной презентацией, с которыми студент выступает перед комиссией по защите результатов преддипломной практики и студентами своего курса.

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/руководителя ВКР;
- 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 преддипломной 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.

Отчет по преддипломной 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 преддипломной 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.

После защиты отчета по практике документы, указанные в пункте настоящего Порядка, вносятся в личное дело студента или хранятся в структурном подразделении в установленном порядке.

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

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

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 преддипломной практики 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):

Промежуточная аттестация осуществляется в форме дифференцированного зачета (зачет с оценкой).

Для оценки знаний, умений, навыков или опыта деятельности при проведении промежуточной аттестации по преддипломной практике (оценка степени формирования компетенций) разработан фонд оценочных средств, включающий перечень тем и вопросов, которые должны быть изучены в ходе прохождения данного вида практики (общее задание), а также примерный перечень тем, составляющих содержание индивидуального задания, которое формулируется каждому студенту, исходя из специфики организации, в которой студент проходит практику, а также сферы его учебных и научных интересов с учетом профиля его подготовки и темы выпускной квалификационной работы.

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

Оценка результативности преддипломной практики осуществляется на основе системы показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых при прохождении практики по этапам их формирования.

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>	Средства (методы) оценивания
ПКс ОС-1.1 Осуществляет подбор каналов и формирование системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Способен осуществлять разработку стратегии продвижения, подбор каналов для эффективного продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Осуществляет полноэтапную разработку digital-стратегию продвижения, подбор оптимальных каналов для эффективного продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Защита отчета по практике
ПКс ОС-1.2 Осуществляет согласование с заказчиком показателей эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Способен осуществлять согласование показателей эффективности, стратегии продвижения и бюджета для продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" с заказчиком	Осуществляет согласование показателей эффективности, стратегии продвижения и бюджета для эффективного продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" с заказчиком	Защита отчета по практике
ПКс ОС-2 .1 Осуществляет проведение работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Способен осуществлять анализ результатов реализации стратегии продвижения, а также составлять рекомендации по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Осуществляет анализ результатов реализации стратегии продвижения, а также составлять рекомендации по улучшению и реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Защита отчета по практике
ПКс ОС-2 .2 Осуществляет согласование с заказчиком показателей эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Способен осуществлять координацию работы по созданию и редактированию контента, осуществлять мониторинг и оценка результатов выполнения работ, формулирование замечаний, а также документирование сведений о процессах и результатах выполнения работ различными исполнителями	Осуществляет координацию работы по созданию и редактированию контента, осуществлять мониторинг и оценка результатов выполнения работ, формулирование замечаний, а также документирование сведений о процессах и результатах выполнения работ различными исполнителями	Защита отчета по практике

ПКс ОС-3.1 Проводит оценку деятельности подразделений по воздействию на риски	Определение процедуры оценки деятельности подразделений Организация процесса представления периодических отчетов о выполненных работах подразделений Подготовка предложений по существенным изменениям деятельности подразделения Разработка и реализация мер по изменению процедур оценки деятельности подразделений для повышения эффективности работы подразделений	Эффективно определяет процедуры оценки деятельности подразделений Грамотно организует процессы представления периодических отчетов о выполненных работах подразделений Самостоятельно подготавливает предложения по существенным изменениям деятельности подразделения Корректно разрабатывает и реализует меры по изменению процедур оценки деятельности подразделений для повышения эффективности работы подразделений	Защита отчета по практике
ПКс ОС-3.2 Осуществляет разработку мероприятий по управлению рисками совместно с ответственными и за риск сотрудниками организации - владельцами риска	Способен использовать инструменты анализа существующих методов контроля рисков и управления рисками и их достаточности; инструменты анализа последствий рисков Осуществляет расчеты, прогнозирование, тестирование и верифицирование методики управления рисками	Способен использовать подходящие методы воздействия на риск совместно с ответственными за риск сотрудниками - владельцами риска Самостоятельно осуществляет разработку мероприятий по управлению рисками совместно с ответственными за риск сотрудниками организации - владельцами риска	Защита отчета по практике
ПКс ОС-3.3 Осуществляет мониторинг рисков и мониторинг мероприятий по воздействию на риски	Планирует мероприятия по управлению рисками на основе методов, техник, технологий управления различными видами риска Использует критерии, применяемые при выработке мероприятий по воздействию на риски Реализует на практике методы и инструменты, применяемые для предупреждения рисков несоответствия законодательству Российской Федерации и регуляторным требованиям, а также отраслевым стандартам	Грамотно планирует мероприятия по управлению рисками на основе методов, техник, технологий управления различными видами риска Корректно использует критерии, применяемые при выработке мероприятий по воздействию на риски Самостоятельно реализует на практике методы и инструменты, применяемые для предупреждения рисков несоответствия законодательству Российской Федерации и регуляторным требованиям, а также отраслевым стандартам	Защита отчета по практике
ПКс ОС-4.1 Выбирает методы и инструментальные средства анализа больших данных для проведения аналитических работ	Выбирает и эффективно использует различные методы и инструментальные средства анализа больших данных для проведения профессиональных	Применяет основные правила и принципы работ с большими данными в профессиональной деятельности, применяет основные методы и инструментальные средства анализа больших данных для проведения аналитических работ	Подготовка отчета по практике

ПКс ОС-4.2 Формирует предложения по развитию существующей методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных	Уметь осуществлять разработку мероприятий по развитию существующей методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных	Корректно осуществляет разработку мероприятий по развитию существующей методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных	Представление и защита отчета по практике
ПКс ОС-5.1 Организует работу по созданию и редактированию контента сайта, ведет контроль за его наполнением, вносит локальные изменения структуры сайта	Способен осуществлять координацию работы по созданию и редактированию контента, осуществлять мониторинг и оценку результатов выполнения работ, формулирование замечаний, а также документирование сведений о процессах и результатах выполнения работ различными исполнителями	Осуществляет координацию работы по созданию и редактированию контента, осуществлять мониторинг и оценку результатов выполнения работ, формулирование замечаний, а также документирование сведений о процессах и результатах выполнения работ различными исполнителями	Представление и защита отчета по практике
ПКс ОС-5.2 Проводит анализ информационных потребностей посетителей сайта и формирует отчетность по сайту	Способен осуществлять анализ оценки, замечаний, жалоб и предложений посетителей сайта, формирование отчетности и выработка решения (рекомендации) по наполнению сайта контентом	Осуществляет анализ оценки, замечаний, жалоб и предложений посетителей сайта, формирование отчетности и выработка решения (рекомендации) по наполнению сайта контентом	Представление и защита отчета по практике
ПКс ОС-5.3 Осуществляет поддержку процессов модернизации и продвижения сайта	Способен осуществлять поддержку процессов модернизации и процессов разработки сайта	Осуществляет поддержку процессов модернизации и процессов разработки сайта	Представление и защита отчета по практике
ПКс ОС-6.1 Осуществляет разработку организационных схем, стандартов и процедур и выполнение руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса	Имеет навыки использования как традиционных каналов взаимодействия с потребителями продукции организации, так и электронных и интернет каналов. Применяет на практике специализированные системы автоматизации для построения наиболее эффективных моделей взаимоотношений с потребителями продукции. Использует методы анализа больших данных на всех этапах взаимодействия с потребителями продукции для выявления требований к постпродажному обслуживанию и сервису	Уверенно использует как традиционные каналы взаимодействия с потребителями продукции организации, так и электронные и интернет каналы. Грамотно применяет на практике специализированные системы автоматизации для построения наиболее эффективных моделей взаимоотношений с потребителями продукции. Адекватно использует методы анализа больших данных на всех этапах взаимодействия с потребителями продукции для выявления требований к	Представление и защита отчета по практике

		постпродажному обслуживанию и сервису	
ПКс ОС-6.2 Осуществляет разработку организационных схем, стандартов и процедур и выполнение руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса	Разрабатывает и применяет регламенты управления процессами постпродажного обслуживания и сервиса на основе установленных критериев эффективности процесса управления и множества возможных способов достижения цели или вариантов управляющих воздействий, обеспечивающих достижение назначенной цели Реализует на практике методики моделирования и проектирования бизнес процессов постпродажного обслуживания и сервиса как интегрированных элементов общей товарной политики предприятия Использует алгоритмы структурирования недекомпозируемых видов деятельности (транзакций), совокупностей транзакций для построения архитектуры организационных процессов	Самостоятельно разрабатывает и адекватно применяет регламенты управления процессами постпродажного обслуживания и сервиса на основе установленных критериев эффективности процесса управления и множества возможных способов достижения цели или вариантов управляющих воздействий, обеспечивающих достижение назначенной цели Грамотно реализует на практике методики моделирования и проектирования бизнес процессов постпродажного обслуживания и сервиса как интегрированных элементов общей товарной политики предприятия Корректно использует алгоритмы структурирования недекомпозируемых видов деятельности (транзакций), совокупностей транзакций для построения архитектуры организационных процессов	Представление и защита отчета по практике
ПКс ОС-6.3 Осуществляет организацию и координацию взаимодействия с подразделениям и организации и внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису	Имеет навыки анализа и выявления нужд и потребностей структурных подразделений в восполнении дефицита компетентности организации постпродажного обслуживания и сервиса Осуществляет сбор и анализ информации о технологических процессах, объеме производства, объеме оборота товаров, товароведческих характеристиках товаров, условиях контрактов с контрагентами при выборе форм интеграции и взаимодействия со структурными подразделениями Реализует на практике функции управления по согласованию и упорядочению совместной деятельности с клиентами компании по постпродажному обслуживанию и сервису Осуществляет коммуникацию в сфере бизнес-сотрудничества в соответствии с правилами и регламентами деловой коммуникации	Уверенно демонстрирует навыки анализа и выявления нужд и потребностей структурных подразделений в восполнении дефицита компетентности организации постпродажного обслуживания и сервиса Грамотно осуществляет сбор и анализ информации о технологических процессах, объеме производства, объеме оборота товаров, товароведческих характеристиках товаров, условиях контрактов с контрагентами при выборе форм интеграции и взаимодействия со структурными подразделениями Самостоятельно реализует на практике функции управления по согласованию и упорядочению совместной деятельности с клиентами компании по постпродажному обслуживанию и сервису Корректно осуществляет коммуникацию в сфере бизнес-сотрудничества в соответствии с правилами и регламентами	Представление и защита отчета по практике

		деловой коммуникации	
ПКр ОС-1.1 Разрабатывает план закупок и обеспечивает подготовку обоснования закупки при формировании плана закупок	Выбирает и эффективно использует различные методы и инструментальные средства анализа больших данных для проведения профессиональных	Применяет основные правила и принципы работ с большими данными в профессиональной деятельности, применяет основные методы и инструментальные средства анализа больших данных для проведения аналитических работ	Представление и защита отчета по практике
ПКр ОС-1.2 Разрабатывает и реализует сбытовую политику организации	Способен осуществлять разработку проектов контрактов сбытовой политике организации	Осуществляет разработку проектов контрактов сбытовой политике организации	Представление и защита отчета по практике
ПКр ОС-2.1 Выявляет потребности покупателей товаров	Уметь применять на практике знания теории управления закупками и поставщиками Управляет логистической деятельностью в снабжении Имеет навыки поиска возможностей оптимизации затрат, связанных с закупочной деятельностью и товародвижением Выбирает поставщиков материальных ресурсов и услуг	Умело применяет на практике знания теории управления закупками и поставщиками Грамотно управляет логистической деятельностью в снабжении Компетентно и взвешенно находит возможности оптимизации затрат, связанных с закупочной деятельностью и товародвижением Самостоятельно выбирает поставщиков материальных ресурсов и услуг	Представление и защита отчета по практике
ПКр ОС-2.2 Осуществляет подготовку к проведению маркетингового исследования и проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Применяет на практике в современных условиях классические концепции маркетинговых исследований Выполняет аналитические и организационные работы при подготовке и реализации маркетинговых исследований в профессиональной деятельности Применяет методы прогнозирования спроса потребителей в профессиональной деятельности Разрабатывает программы и инструментарий маркетинговых исследований Использует методы маркетинговых исследований и сбора информации	Грамотно применяет на практике в современных условиях классические концепции маркетинговых исследований Самостоятельно выполняет аналитические и организационные работы при подготовке и реализации маркетинговых исследований в профессиональной деятельности Адекватно и грамотно применяет методы прогнозирования спроса потребителей в профессиональной деятельности Самостоятельно разрабатывает программы и инструментарий маркетинговых исследований Корректно использует методы маркетинговых исследований и сбора информации	Представление и защита отчета по практике
ПКр ОС-3.1 Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта и документарное	Ставит цели и формулирует задачи в сфере международной коммерции, связанные с реализацией профессиональных функций (деловые переговоры) и задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Ставит цели и формулирует задачи в сфере международной коммерции, связанные с реализацией профессиональных функций (деловые переговоры) и задач межличностного и межкультурного	Представление и защита отчета по практике

сопровождение внешнеторговог о контракта	Подготавливает и проводит беседы с субъектами переговоров, дискуссии, обменивается информацией, дает оценку, выступает с предложениями, замечаниями для решения задач профессионального взаимодействия Определяет психологические типы покупателей и продавцов на национальном и зарубежных рынках Применяет поведенческие модели при определении позиции участников общения и суггетивные приемы общения Выбирает технологии проведения процесса продаж на рынках Осуществляет защиту от профессионального стресса и эмоционального выгорания Обрабатывает возражения партнеров при заключении сделки, продажам по телефону, проведению презентаций, проведении рекламных кампаний	взаимодействия Подготавливает и проводит беседы с субъектами переговоров, дискуссии, обменивается информацией, дает оценку, выступает с предложениями, замечаниями для решения задач профессионального взаимодействия Грамотно определяет психологические типы покупателей и продавцов на национальном и зарубежных рынках Корректно применяет поведенческие модели при определении позиции участников общения и суггетивные приемы общения Самостоятельно выбирает технологии проведения процесса продаж на рынках Грамотно осуществляет защиту от профессионального стресса и эмоционального выгорания Корректно обрабатывает возражения партнеров при заключении сделки, продажам по телефону, проведению презентаций, проведении рекламных кампаний	
ПКр ОС-3.2 Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения внешнеторговог о контракта и контроль исполнения обязательств по внешнеторгово му контракту	Уметь применять на практике знания теории управления закупками и поставщиками Управляет логистической деятельностью в снабжении Имеет навыки поиска возможностей оптимизации затрат, связанных с закупочной деятельностью и товародвижением Выбирает поставщиков материальных ресурсов и услуг	Умело применяет на практике знания теории управления закупками и поставщиками Грамотно управляет логистической деятельностью в снабжении Компетентно и взвешенно находит возможности оптимизации затрат, связанных с закупочной деятельностью и товародвижением Самостоятельно выбирает поставщиков материальных ресурсов и услуг	Представление и защита отчета по практике

6.2. Материалы текущего контроля успеваемости

Работа под руководством руководителя практики от организации, консультации с научным руководителем, соблюдение правил внутреннего распорядка организации, выполнение текущих заданий руководителя практики, «наброски к отчету», систематическое информирование научного руководителя о ходе подготовки к защите отчета по практике, самостоятельная работа.

Таблица 3

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

№ п/п	Наименование этапа (периода) практики	Вид работ	Форма отчетности
1.	Ассортиментная политика организации. Характеристика основных торговых-технологических процессов организации.	Конкретизация задач согласно индивидуального задания руководителя ВКР	Соответствующий раздел в отчете по преддипломной практике.
2.	Характеристика конкурентной среды организации Основные параметры рынка и спрос на товары и услуги организации. Методы прогнозирования спроса в организации.	Конкретизация задач согласно индивидуального задания руководителя ВКР	Соответствующий раздел в отчете по преддипломной практике.
3.	Сбор необходимой информации для подготовки ВКР	Конкретизация задач в соответствии с индивидуальным заданием руководителя ВКР	Соответствующий раздел в отчете по преддипломной практике.
4.	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.
5.	Обсуждение с руководителем окончательной структуры ВКР.	Формирование и обсуждение с руководителем от практики рекомендаций и предложений по совершенствованию отдельных работ и функций организации. Оценка эффективности предложенных рекомендаций	Соответствующий раздел в отчете по преддипломной практике.
6.	Заключительный этап	Формирование отчета о преддипломной практике Подготовка к защите: написание доклада, оформление презентации.	Комплект документов отчета по производственной (преддипломной) практике

6.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

Тематика общего задания для выполнения в ходе прохождения преддипломной практики

	Наименование темы
--	-------------------

1.	Организация деятельности базы практики (основные направления деятельности, организационно-правовая форма, форма собственности, наличие внешнеэкономической и логистической инфраструктур и др.). Состояние и тенденции развития: темпы роста, основные показатели деятельности организации, положение на рынке, удельный вес внешнеэкономических операций в общем объеме реализации др.
2.	Организационно-хозяйственная структура организации. Система управления. Характеристика специфики и особенностей деятельности организации. Коммерческие, внешнеэкономические и логистические 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 логистическую 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 снабжения и сбыта, маркетинговый отдел, склад, транспортные подразделения и др.). Ознакомление с основными бизнес-процессами, реализуемыми коммерческой и внешнеэкономическими службами организации.
5.	Совершенствование практических навыков оценки экономической, финансовой, управленческой деятельности организации и ее места на рынке экспортно-импортных и логистических услуг (на региональных, локальных и мировых рынках)
6.	Изучение используемых в организации информационных технологий, поддерживающих коммерческую деятельность организации. 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 подготовки отчета по практике и подготовке ВКР
9.	Изучение и развитие практических навыков оформления организационно-распорядительной, экономической и отчетной документации с учетом российских и международных стандартов делопроизводства.
10.	Анализ логистической деятельности организации в целом и одного из ее профильных подразделений (отдел закупок, отдел транспортировки, склад, отдел таможенного оформления и др.).
11.	Анализ основных типов запасов, создаваемых в организации. Ознакомление со способами расчета издержек, связанных с управлением экспортно-импортных операций, материальными запасами и расчета оптимального размера заказа.
12.	Организация складского хозяйства в организации.
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 в коммерческой деятельности

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 выбранной студентом темы выпускной квалификационной работы (примерная тематика ВКР прилагается):

1. Значение и перспективы развития тары и упаковки в управлении товародвижением торговой компании.
2. Разработка внешнеторговой стратегии на предприятии, ориентированной на клиента.
3. Пути повышения эффективности бизнес-процессов на складе.
4. Оптимизация распределительной системы внешнеторгового предприятия с использованием информационных технологий.
6. Совершенствование меж организационных отношений в цепях поставок торговой компании.
7. Совершенствование меж функциональной координации в торговых компаниях на основе процессного подхода.
8. Методы оптимизации импортных поставок товарно-материальных ценностей в РФ.
9. Разработка стратегии развития внешнеторгового бизнеса с применением процедуры бенчмаркинга.
10. Использование стратегии аутсорсинга для совершенствования системы управления внешнеторговой компании.
11. Перспективы применения системы Project Expert при разработке проектных заданий.
12. Проблемы и перспективы переноса таможенных постов на границу РФ.
13. Повышение эффективности использования производственных фондов коммерческой компании на основе стратегии аутсорсинга.
18. Сравнительная оценка кредитной и лизинговой схем приобретения транспортных средств с применением модели стратегической прибыли.
19. Совершенствование процедур контроллинга в торговых компаниях.
22. Повышение финансовой устойчивости торговой компании
23. Перспективы применения маркетинговых технологий в управлении экспортно-импортных операций.
24. Расчет эффективности электронного сопровождения при транспортировке внешнеторговых грузов.
25. Совершенствование системы управления запасам в компании....
26. Совершенствование информационного обеспечения международных торговых операций.
27. Оптимизация ведения закупочной деятельности в сфере продовольствия (на примере компании...)
28. Оценка эффективности маркетинговых исследований внешнеторговой деятельности.
29. Совершенствование управления финансовыми потоками в коммерческой деятельности компании.....
30. Расчет эффективности применения франчайзинговых схем в коммерческой деятельности российских компаний.
31. Повышение финансовой устойчивости коммерческой компании на основе лизинговых схем обновления парка.
32. Развитие дистрибуции на основе создания партнерских сетей.
33. Повышение эффективности деятельности компании, реализующей экспортно-импортные операции

34. Совершенствование качества обслуживания партнеров внешнеторговой компании
35. Организация управления предпринимательской деятельностью коммерческой компании

Условием допуска к промежуточной аттестации по преддипломной практике является выполнение программы практики (выполнение общего и индивидуального заданий) в соответствии с графиком и установленными сроками прохождения практики, наличие полностью оформленного и представленного в установленные сроки отчета по практике).

Для оценки степени освоения вышеприведенных компетенций используются следующие шкалы:

Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Обозначения		Формулировка требований		
Цифр.	Оценка	к степени сформированности компетенции		
		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

Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений

Обозначения		Формулировка требований		
Цифр.	Оценка	к степени сформированности компетенции		

1	Не зачтено	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
2	Зачтено с оценкой удовлетворительно или не зачтено <i>(по усмотрению преподавателя)</i>	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

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков

Методические материалы определены локальными нормативными актами Академии:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования и внесении изменений в локальные нормативные акты, утвержден приказом от 01 сентября 2017 года № 02-539.

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

7.1. Основная литература.

1. Мишина Л.А. Учебное пособие по логистике [Электронный ресурс]/ Мишина Л.А.- Электрон. текстовые данные.- Саратов: Научная книга, 2012.- 159 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/6295>.- ЭБС «IPRbooks»

2. Панасенко Е.В. Логистика [Электронный ресурс]: персонал, технологии, практика/ Панасенко Е.В.- Электрон. текстовые данные.- М.: Инфра-Инженерия, 2013.- 224 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13539>.- ЭБС «IPRbooks»
3. Тебекин А.В. Логистика [Электронный ресурс]: учебник/ Тебекин А.В.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2014.- 355 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14056>.- ЭБС «IPRbooks»
4. Хабаров В.И. Основы логистики [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Хабаров В.И.- Электрон. текстовые данные.- М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013.- 368 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/17033>.- ЭБС «IPRbooks»
5. Тебекин, А. В. Логистика : учебник : рекомендовано Министерством образования и науки РФ для студентов, обучающихся по специальностям "Экономика", "Менеджмент" / А. В. Тебекин. - М. : Дашков и К°, 2011. - 356 с. - Библиогр.: с.353-354. - ISBN 978-5-394-00571-8.
6. Проценко, О. Д. Логистика и управление цепями поставок – взгляд в будущее. Макроэкономический аспект / О. Д. Проценко, И. О. Проценко ; РАНХиГС при Президенте РФ. - М. : Дело, 2012. - 192 с. - Библиогр.: с. 187-191. - ISBN 978-5-7749-0663-5
7. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник : рекомендовано Советом ФЭТТ РЭУ им. Г. В. Плеханова для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 100700.52 "Торговое дело" (бакалавриат) / Иванов, Геннадий Геннадиевич, Холин, Евгений Степанович. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2014. - 383 с.
8. 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»
9. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14368>.— ЭБС «IPRbooks»
10. Можаяев Е.Е. Правовые основы профессиональной деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Можаяев Е.Е., Мельникова Л.Б.— Электрон. Текстовые данные.— М.: Российский государственный аграрный заочный университет, 2011.— 84 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20663>.— ЭБС «IPRbooks»
11. Правовое регулирование в экономике и управлении [Электронный ресурс]: хрестоматия/ — Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 556 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11067>.— ЭБС «IPRbooks»
12. Таможенное право Таможенного союза : учебное пособие / С. Н. Белоусов [и др.] ; под общ. ред. В. П. Кириленко ; РАНХиГС при Президенте РФ, Северо-Западный ин-т. - СПб., 2012. - 344, [1] с. - Библиогр.: с. 257-264. - ISBN 978-5-89781-412-1.
13. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: учебник.[Электронный ресурс] - М.: Юнити-Дана, 2013 г. — 362 с. Режим доступа <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118958&sr=1>
14. Арзуманова Т.И. Экономика организации [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 240 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/17603>.— ЭБС «IPRbooks»

15. Восколович Н.А. Экономика, организация и управление общественным сектором [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и экономическим специальностям/ Восколович Н.А., Жильцов
16. Рафикова Н.Т. Основы статистики [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Рафикова Н.Т.- Электрон. Текстовые данные.- М.: Финансы и статистика, 2014.- 352 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18824>.- ЭБС «IPRbooks»
17. Теория статистики [Электронный ресурс]: учебник/ Р.А. Шмойлова [и др.].- Электрон. текстовые данные.- М.: Финансы и статистика, 2014.- 656 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18846>.- ЭБС «IPRbooks»
18. Илышев А.М. Общая теория статистики [Электронный ресурс]: учебник/ Илышев А.М.- Электрон. текстовые данные.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 536 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10504>.- ЭБС «IPRbooks»
19. Овсянникова, С. Н. Статистика для студентов 2-го курса экономических специальностей : учебное пособие / С. Н. Овсянникова ; ГОУ АНХ при Правительстве РФ, ФЭСН. - М. : Экон-информ, 2011. - 126 с. - Библиогр.: с. 119.

7.2. Дополнительная литература.

1. Волгин, В. В. Логистика приемки и отгрузки товаров: практическое пособие / В.В. Волгин. – М.: Дашков и К°, 2009. – 457 с.
2. Гайдаенко А.А. Логистика / А.А. Гайдаенко. - М.: КноРус, 2014. – 267 с.
3. Горбунов В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 248 с. + (Доп. мат. znanium.com).
4. Логистика складирования: учебник: по специальности 080506 "Логистика и управление цепями поставок" / В. В. Дыбская. – М.: Инфра-М, 2012. – 557 с.
5. Российское предпринимательское право: учебник / под ред. В.А. Хохлова. - 2-е изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 453 с.
6. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 607 с.
7. Шехтер Д. Логистика. Искусство управления цепочками поставок / Д. Шехтерю - М.: Альпина, 2013

7.3 Нормативные правовые документы

1. Конституция РФ
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ)
3. Федеральный закон от 10.12.1995 № 196-ФЗ "О безопасности дорожного движения"
4. Федеральный закон "О транспортно-экспедиционной деятельности" от 30.06.2003 № 87-ФЗ
5. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2015).
6. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381. с изм. 2015
7. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 31.12. 2005 г., ФЗ-№ 94 (с изм. 2015 г.).

8. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" от 08.12.2003 № 164-ФЗ (последняя редакция)
9. Федеральный закон «О таможенном регулировании» от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 23.07.2013)
10. Федеральный закон "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10.12.2003 № 173-ФЗ (последняя редакция)
11. Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29.10.1998 N 164-ФЗ (последняя редакция)
12. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция)
13. Кодекс торгового мореплавания РФ от 30.04.1999 № 81-ФЗ
14. Воздушный кодекс РФ от 19.03.1997 № 60-ФЗ
15. Кодекс внутреннего водного транспорта РФ от 07.03.2001 № 24-ФЗ
16. Федеральный закон "О железнодорожном транспорте в Российской Федерации" от 10.01.2003 № 17-ФЗ
17. Устав железнодорожного транспорта РФ от 10.01.2003 № 18-ФЗ
18. Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта от 08.11.2007 № 259-ФЗ
19. Общие правила морской перевозки грузов, пассажиров и багажа, утвержденные приказом Министерства морского флота СССР от 20.06.1972 № 107
20. Правила перевозки пассажиров, ручной клади и багажа и предоставления услуг на судах и в портах Министерства морского флота СССР, утвержденные приказом Министерства морского флота СССР № РД 31.16.02-87
21. Правила перевозки контейнеров морским транспортом, утвержденные приказом Министерства морского флота СССР от 01.02.1982 № РД 31.10.23-89
22. Федеральные авиационные правила (ФАН) "Общие правила воздушных перевозок пассажиров, багажа, грузов и требования к обслуживанию пассажиров, грузоотправителей, грузополучателей", утвержденные приказом Минтранса России от 28.06.2007 № 82
23. Правила перевозок грузов и буксировки плотов и судов речным транспортом, утвержденные Департаментом речного транспорта Минтранса России от 01.01.1994, Правила оказания услуг по перевозке пассажиров, багажа, грузов для личных (бытовых) нужд на внутреннем водном транспорте, утвержденные постановлением Правительства РФ от 06.02.2003 № 72
24. Правила перевозок грузов железнодорожным транспортом
25. Правила оказания услуг по перевозкам на железнодорожном транспорте пассажиров, а также грузов, багажа и грузобагажа для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, утвержденные постановлением Правительства РФ от 02.03.2005 № 111
26. Общие правила перевозок грузов автомобильным транспортом, утвержденные Минавтотрансом РСФСР 30.07.1971
27. Правила перевозок пассажиров и багажа автомобильным и городским наземным электрическим транспортом, утвержденные постановлением Правительства РФ от 14.02.2009 № 112.
28. Инструкция о порядке приемки продукции по количеству П-6
29. Инструкция о порядке приемки продукции по качеству П-7
30. Таможенный кодекс Российской Федерации (утв. ВС РФ 18.06.1993 N 5221-1) (ред. от 26.06.2008)
31. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением

Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17)

7.4. Интернет-ресурсы

1. [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
2. [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
3. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;
4. [http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;
5. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
6. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;
7. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса.
8. [http://www. atp.transnavi.ru](http://www.atp.transnavi.ru)
9. <http://www.customs.ru>
10. <http://www.mclog.ru>
11. <http://zakupki.gov.ru>
12. <http://www.loglink.ru>
13. [http://www. lscm.ru](http://www.lscm.ru)
14. <http://www.map.asmap.ru>
15. <http://www.mintrans.ru>
16. <http://www.natrans.ru>
17. <http://www.rosgranitsa.ru>
18. [http://www . rosteck.ru](http://www.rosteck.ru)
19. [http://www. rzd.ru](http://www.rzd.ru)
20. <http://www.transportrussia.ru>
21. [http://www. umniylogist.ru](http://www.umniylogist.ru)
22. <http://www.vch.ru>
23. <http://www.vedtrans.ru>
24. <http://www.6pl.ru/sea/sea.html>
25. <http://www.tsouz.ru> – Евразийская экономическая комиссия
26. http://www.customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=fresh&id=69&Itemid=2092 – Журнал «Таможня»
27. <http://www.customsnews.ru/> – журнал «Таможенные новости»
28. http://www.panor.ru/journals/tamreg/new/index.php?ELEMENT_ID=67350&IBLOCK_ID=172 – Журнал «Таможенное регулирование. Таможенный контроль»
29. <http://www.customs.ru> - официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации
30. <http://www.beltamojizdat.by/products/magazines/tamozhennyi-vestnik/> - журнал «Таможенный вестник»

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

Материально-техническое обеспечение преддипломной практики, достаточно для достижения целей практики. Предоставляемые рабочие места соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ.

Студентам в организациях обеспечивается возможность доступа к информации, необходимой для выполнения заданий по преддипломной практике и написанию отчета.

Организации, а также учебно-научные подразделения Академии, предоставляющие места практики должны обеспечить рабочее место студента компьютерным оборудованием и программным обеспечением в объемах, достаточных для достижения целей практики.

Необходимое программное обеспечение:

1. MicrosoftOffice2010Professional (Word, Excel, Access, PowerPoint)
2. Юридическая база КОДЕКС
3. Project Expert

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

Bloomberg

EBSCO Publishing

eLIBRARY.RU

Emerging Markets Information Service

Google Scholar (Google Академия)

IMF eLibrary

JSTOR

New Palgrave Dictionary of Economics – Электронный словарь.

OECD iLibrary

Oxford Handbooks Online

Polpred.com Обзор СМИ

Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике;

SCOPUS

Web of Science

Wiley Online Library

World Bank Elibrary

Архивы научных журналов NEICON

Интернет-сервис «Антиплагиат»

Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»

ЭБС Издательства "Лань"

ЭБС Юрайт

Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»

3.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.	Преддипломная практика	Обзор литературных источников и нормативной документации о деятельности организации для написания ВКР. Сбор и обработка аналитической информации о деятельности организации по теме ВКР. Обсуждение с руководителем окончательной структуры ВКР. Подбор аналитического инструментария и выполнение аналитических расчетов по собранному материалу. Формирование и обсуждение с руководителем от практики рекомендаций и

		предложений по совершенствованию отдельных работ и функций организации. Проектные разработки, в том числе с элементами новизны.
3.	Подготовка к защите практики	Оформление отчета по практике . Получение отзыва руководителя практики от организации. Подготовка презентационного материала к защите результатов практики

Структура и содержание программы преддипломной практики 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.

В зависимости от направленности программы, от конкретного содержания бакалаврских работ, с учётом специфики и практических потребностей конкретных базовых мест производственной 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 (Приложение № 3);
- б) оказывает методическую помощь студентам при выполнении ими индивидуальных заданий, а также при сборе материалов к выпускной квалификационной работе в ходе преддипломной 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, относящиеся к федеральным органам власти. Подготовку писем в иные профильные организации осуществляют институты и факультеты самостоятельно. Подготовленные институтами и факультетами 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.

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

Предусмотрены следующие формы оценки результатов прохождения преддипломной практики и промежуточная отчетность по окончанию практики. Формы промежуточной аттестации результатов практики устанавливаются учебным планом с учетом требований образовательного стандарта

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

Студенты, не выполнившие программы практик по уважительной причине, направляют практику вторично, в свободное от учебы время. Студенты, не выполнившие програ

практик без уважительной причины или получившие неудовлетворительную оценку, могут быть отчислены из Академии, как имеющие академическую задолженность в установленном порядке.

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

Промежуточная аттестация осуществляется руководителем учебной 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 производственной практики предусмотрена подготовка доклада с электронной презентацией, которыми студент выступает перед комиссией по защите результатов преддипломной практики и студентами своего курса.

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/руководителя ВКР;
- 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 преддипломной практике является основным документом, характеризующим работу во время прохождения практики. В отчете должны быть отражены изученные в течение практики общие вопросы и основные результаты практической деятельности обучающегося.

Отчет по преддипломной 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 преддипломной 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 учета 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 интервала с применением 14 размера шрифта Times New Roman.

После защиты отчета по практике документы, указанные в пункте настоящего Порядка, вносятся в личное дело студента или хранятся в структурном подразделении установленном порядке.

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

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

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

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

6.1.1. В ходе реализации преддипломной практики 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):

Промежуточная аттестация осуществляется в форме дифференцированного зачета (зачет с оценкой).

Для оценки знаний, умений, навыков или опыта деятельности при проведении промежуточной аттестации по преддипломной практике (оценка степени формирования компетенций) разработан фонд оценочных средств, включающий перечень тем и вопросов, которые должны быть изучены в ходе прохождения данного вида практики (общее задание), а также примерный перечень тем, составляющих содержание индивидуального задания, которое формулируется каждому студенту, исходя из специфики организации, в которой студент проходит практику, а также сферы его учебных и научных интересов с учетом профиля его подготовки и темы выпускной квалификационной работы.

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

Оценка результативности преддипломной практики осуществляется на основе системы показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых при прохождении практики по этапам их формирования.

6.2. Материалы текущего контроля успеваемости

Работа под руководством руководителя практики от организации, консультации с научным руководителем, соблюдение правил внутреннего распорядка организации, выполнение текущих заданий руководителя практики, «наброски к отчету», систематическое информирование научного руководителя о ходе подготовки к защите отчета по практике, самостоятельная работа.

Таблица 3

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

№ п/п	Наименование этапа (периода) практики	Вид работ	Форма отчетности
1.	Ассортиментная политика организации. Характеристика основных торгово-технологических процессов организации.	Конкретизация задач согласно индивидуального задания руководителя ВКР	Соответствующий раздел в отчете по преддипломной практике.
2.	Характеристика конкурентной среды организации. Основные параметры рынка и спрос на товары и услуги организации. Методы прогнозирования спроса в организации.	Конкретизация задач согласно индивидуального задания руководителя ВКР	Соответствующий раздел в отчете по преддипломной практике.
3.	Сбор необходимой информации для подготовки ВКР	Конкретизация задач в соответствии с индивидуальным заданием руководителя ВКР	Соответствующий раздел в отчете по преддипломной практике.
4.	Обработка аналитической информации 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.

5.	Обсуждение с руководителем окончательной структуры ВКР.	Формирование и обсуждение с руководителем от практики рекомендаций и предложений по совершенствованию отдельных работ и функций организации. Оценка эффективности предложенных рекомендаций	Соответствующий раздел в отчете по преддипломной практике.
6.	Заключительный этап	Формирование отчета о преддипломной практике Подготовка к защите: написание доклада, оформление презентации.	Комплект документов отчета по производственной (преддипломной) практике

6.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

Тематика общего задания для выполнения в ходе прохождения преддипломной практики

	Наименование темы
1.	Организация деятельности базы практики (основные направления деятельности, организационно-правовая форма, форма собственности, наличие внешнеэкономической и логистической инфраструктур и др.). Состояние и тенденции развития: темпы роста, основные показатели деятельности организации, положение на рынке, удельный вес внешнеэкономических операций в общем объеме реализации др.
2.	Организационно-хозяйственная структура организации. Система управления. Характеристика специфики и особенностей деятельности организации. Коммерческие, внешнеэкономические и логистические 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 логистическую 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 снабжения и сбыта, маркетинговый отдел, склад, транспортные подразделения и др.). Ознакомление с основными бизнес-процессами, реализуемыми коммерческой и внешнеэкономическими службами организации.
5.	Совершенствование практических навыков оценки экономической, финансовой, управленческой деятельности организации и ее места на рынке экспортно-импортных и логистических услуг (на региональных, локальных и мировых рынках)
6.	Изучение используемых в организации информационных технологий, поддерживающих коммерческую деятельность организации. 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 подготовки отчета по практике и подготовке ВКР
9.	Изучение и развитие практических навыков оформления организационно-распорядительной, экономической и отчетной документации с учетом российских и международных стандартов делопроизводства.
10.	Анализ логистической деятельности организации в целом и одного из ее профильных подразделений (отдел закупок, отдел транспортировки, склад, отдел таможенного оформления и др.).
11.	Анализ основных типов запасов, создаваемых в организации. Ознакомление со способами расчета издержек, связанных с управлением экспортно-импортных операций, материальными запасами и расчета оптимального размера заказа.
12.	Организация складского хозяйства в организации.
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 в коммерческой деятельности
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 выбранной студентом темы выпускной квалификационной работы (примерная тематика ВКР прилагается):

Темы ВКР по направлению подготовки «Торговое дело», профиль «Технологии продаж в современном бизнесе»:

1. Совершенствование управления продажами (на примере компании)
2. Организация закупочной деятельности (на примере компании)
3. Рекомендации по формированию каналов товародвижения и выбору торговых посредников на рынке (на примере компании)
4. Рекомендации по выбору поставщиков и формированию партнерских отношений (на примере компании)
5. Управление товарными запасами и их оптимизация (на примере компании)
6. Совершенствование организации деятельности по закупкам товаров и/или услуг за рубежом (на примере российской или зарубежной компании)
7. Франчайзинг как фактор развития (на примере компании)
8. Совершенствование организации электронной коммерции в практике российской или зарубежной компании
9. Совершенствование товарной политики компании (на примере компании)
10. Совершенствование сбытовой политики компании (на примере компании)
11. Совершенствование коммуникационной политики компании (на примере компании)
12. SMM-маркетинг как способ повышения эффективности продвижения бренда\компании.
13. Директ маркетинг: инструменты, эффективность (на примере компании)
14. Собственные марки розничной сети: перспективы развития

15. Разработка программы повышения качества сервисных услуг розничной сети
16. Оценка удовлетворенности персонала как фактора удовлетворенности клиентов
17. Разработка программы повышения удовлетворенности клиентов/покупателей (на примере компании)
18. Разработка маркетинговой программы формирования и поддержания лояльности клиентов бренду (на примере компании)
19. Совершенствование торгового ассортимента розничной сети (на примере компании)
20. Оценка эффективности мерчандайзинга розничной сети (на примере компании)
21. Совершенствование коммуникационной политики розничной сети (на примере компании)
22. Сравнительный анализ конкурентных стратегий международных ритейлеров X и Y
23. Маркетинговая программа привлечения клиентов (на примере компании)
24. Маркетинговая программа удержания клиентов (на примере компании)
25. Совершенствование продвижения товаров и услуг в сети Интернет (на примере компании...)
26. Совершенствование интеграции маркетинговой и сбытовой деятельности компании (на примере компании)
27. Организация деятельности компании на принципах клиентоориентированности (на примере компании)
28. Влияние внутреннего маркетинга на достижение рыночных целей компании (на примере компании)
29. Формирование и развитие партнерских отношений компании (на примере компании)
30. Shopper Marketing как инструмент повышения коммуникационной эффективности бренда и стимулирования продаж
31. Управление потребительским опытом (на примере компании)
32. Роль клиентоориентированного сервиса в повышении конкурентоспособности компании
33. Роль выставок/ярмарок как интегрированных коммуникаций в повышении продаж (на примере компании)
34. Выявление потребительских предпочтений для формирования клиентоориентированного подхода в деятельности компании (на примере компании)
35. Совершенствование организации коммерческой деятельности по продаже товаров и/или услуг (на примере компании) в рамках международных сетей
36. Совершенствование организации электронной коммерции в практике российской или зарубежной компании
37. Совершенствование торгово-посреднических операций компании на мировом рынке (на конкретном примере)
38. Особенности международной экспансии розничных сетей (на конкретном примере)
39. Анализ и оценка эффективности торгового ассортимента.
40. Анализ и оценка эффективности собственных торговых марок в ассортименте предприятия торговли
41. Разработка стратегии продвижения предприятия торговли на основе мультиканальности.
42. Использование инструментов интернет-маркетинга в сфере ритейла
43. Совершенствование инструментов продвижения продукта в сети интернет
44. Оптимизация и продвижение сайта компании в сети Интернет
45. Формирование стратегии Интернет-маркетинга торговой организации
46. Медиа планирование продвижения продукта в сети интернет
47. Совершенствование маркетинговой политики компании по работе с социальными медиа в сети интер
48. Influencer marketing и его использование в практике SMM.

49. Использование и оценка эффективности мессенджеров как нового канала коммуникации и продаж
50. Разработка программы интернет-продвижения для стартапа.
51. Омни-канальность как новая парадигма интернет-торговли
52. Системы управления товародвижением в оптовой (розничной) торговле: виды и сравнительная оценка преимуществ и недостатков
53. Организация современных форм оптовой торговли в России и за рубежом (страна по выбору студента)
54. Управление товарными запасами в организациях оптовой торговли
55. Планирование и организация закупок на предприятиях оптовой (розничной) торговли
56. Организация и оценка эффективности Интернет-магазинов
57. Организация и развитие складского хозяйства в оптовой торговле
58. Стратегическое планирование деятельности внешнеторговой организации
59. Практика осуществления международных перевозок (на примере логистической компании)
60. Управление товародвижением в коммерческих организациях: российский и зарубежный опыт
61. Разработка стратегии развития бизнеса торговой организации с применением процедуры бенчмаркинга
62. Использование стратегии аутсорсинга для совершенствования деятельности торговой компании
63. Управление цепями поставок как фактор развития организации (на примере компании)
64. Совершенствование логистической деятельности торгово-производственной компании
65. Организация и управление логистическим сервисом компании (на примере компании)
66. Международные стандарты ISO серии 9000 и их использование в управлении цепями поставок
67. Практика применения системы Всеобщего управления качеством и международных стандартов ISO -9000 в логистике
68. Управление логистическими функциями в цепях поставок (на примере...)
69. Инновации в логистике – международный опыт и практика российских компаний
70. Оценка эффективности логистической системы предприятия
71. Основные проблемы, тенденции и перспективы развития мирового рынка угля.
72. Основные формы международного экономического сотрудничества в мировой угольной промышленности.
73. Современное состояние и тенденции развития внешней торговли России углем.
74. Особенности и перспективы трансграничной торговли электроэнергией Россией.
75. Современное состояние и перспективы экспорта электроэнергии из России в страны-участницы ЕАЭС.
76. Перспективы международной кооперации с участием российских и зарубежных организаций в биоэнергетической отрасли промышленности.
77. Характеристика структуры и современного состояния мирового рынка топливно-энергетических товаров.
78. Перспективы экспортной ориентации России с учетом мировых запасов и тенденций на рынке нефти и нефтепродуктов.

79. Внешнеторговая политика ведущих стран экспортеров и импортеров в отношении товаров нефтяного комплекса и ее влияние на конъюнктуру рынка.
80. Мировой рынок природного газа как альтернатива развития мирового рынка нефти и нефтепродуктов.
81. Развитие стратегии ОАО «Газпром» в европейских странах.
82. Торговая политика внешнеторговых организаций
83. Франчайзинг и его роль в развитии малого и среднего предпринимательства
84. Управление товарами в цепях поставки внешнеторговых организаций
85. Закупочная политика внешнеторговых организаций
86. Управление ассортиментом в розничных торговых организациях
87. Сетевая розничная торговля в России и за рубежом: состояние и перспективы развития
88. Международный финансовый лизинг
89. Лизинг как форма финансирования коммерческих организаций.
90. Налогообложение в странах - участниках ЕАЭС
91. Форсайт-менеджмент («**foresight**») как метод стратегического планирования
92. Развитие бизнеса на рынке дополнительного образования
93. Реструктуризация торговой компании
94. Проблемы и перспективы российского экспорта услуг
95. Организация совместных предприятий как метод стимулирования экспорта в РФ
96. Развитие экспортного потенциала российских организаций
97. Организация работы коммерческой структуры по подготовке международных торговых сделок
98. Управление внешнеэкономической деятельностью российских организаций
99. Развитие торгово-экономического сотрудничества России и Бразилии на современном этапе
100. Торгово-экономическое сотрудничество России и Вьетнама: проблемы и перспективы
101. Методы и формы государственной поддержки российского экспорта.
102. Организация работы коммерческой структуры по подготовке международных торговых сделок
103. Международные выставки и ярмарки как средство повышения эффективности внешнеторговой деятельности организации
104. Оптовая торговля и ее роль в высокоразвитой рыночной экономике (на примере конкретной страны)
105. Системы управления товародвижением в оптовой (розничной) торговле: виды и сравнительная оценка преимуществ и недостатков
106. Системы управления цепями поставок в сетевой розничной торговле
107. Организация современных форм оптовой торговли в России и за рубежом (страна по выбору студента)

108. Управление товарными запасами в организациях оптовой торговли
109. Международный маркетинг: стратегии проникновения хозяйствующего субъекта на зарубежный рынок
110. Планирование и организация закупок на предприятиях оптовой (розничной) торговли
111. Организация и развитие Интернет-магазинов
112. Организация розничной торговли товарами (конкретными группами продовольственных или непродовольственных) товаров на основе принципов мерчандайзинга.
113. Аутсорсинг мерчандайзинга
114. Организация выставочно-ярмарочной деятельности на рынке товаров (на конкретном примере)
115. Организация современных форм аукционной торговли
116. Оценка экономической эффективности деятельности организации оптовой (розничной) торговли.
117. Организация страхования коммерческих рисков организаций сферы обращения
118. Брендинг как инструмент позиционирования товаров в сфере обращения
119. Бизнес-план торговой организации и его роль в обеспечении ее конкурентоспособности.
120. Организация и развитие складского хозяйства в оптовой торговле.
121. Влияние инноваций на эффективность коммерческой деятельности международно-оперирующего предприятия оптовой (или розничной) торговли (на примере...)
122. Международная конкурентоспособность: факторы, модели, динамика (на уровне страны, отрасли, региона, фирмы по выбору студента).
123. Тарифные методы регулирования международной торговли (на примере конкретного хозяйствующего субъекта).
124. Международная франчайзинговая деятельность как способ проникновения на зарубежные рынки (на примере головной компании).
125. Отраслевой уровень внешнеэкономического сотрудничества (на примере конкретной отрасли экономики).
126. Международная консалтинговая деятельность и ее влияние на развитие внешнеэкономических связей организаций (на примере конкретной консалтинговой фирмы).
127. Международная деятельность лизинговых компаний (на примере лизинговой компании).
128. Сотрудничество России с зарубежными странами в области военно-технического сотрудничества
129. Тенденции развития глобальных рынков товаров и услуг (товар, услуга по выбору студента).
130. Защита прав потребителей от фальсифицированной и контрафактной продукции: российский и зарубежный опыт.
131. Товарная политика торговых организаций малого и среднего бизнеса

132. Потребительский рынок России: состояние и перспективы развития (на примере товаров однородных групп).
133. Разработка товарной политики в интернет-магазине.
134. Анализ состояния и тенденции рынка (парфюмерно-косметического рынка) в России
135. Выведение товаров народного потребления на внешние рынки.

Условием допуска к промежуточной аттестации по преддипломной практике является выполнение программы практики (выполнение общего и индивидуального заданий) в соответствии с графиком и установленными сроками прохождения практики, наличие полностью оформленного и представленного в установленные сроки отчета по практике).

Для оценки степени освоения вышеприведенных компетенций используются следующие шкалы:

Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Обозначения		Формулировка требований		
Цифр.	Оценка	к степени сформированности компетенции		
		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
---	---------------------------	---------------------------------------	-----------------------	---

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 <i>(по усмотрению преподавателя)</i>	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

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков

Методические материалы определены локальными нормативными актами Академии:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования и внесении изменений в локальные нормативные акты, утвержден приказом от 01 сентября 2017 года № 02-539.

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

9.1. Основная литература.

1. Голова А.Г. Управление продажами. – М.: Дашков и К. Учебник, 2017
2. Магомедов А.М. Экономика организаций торговли: учебник для прикладного бакалавриата. – М.: Юрайт, Учебник, 2018
3. Кузнецов И.Н. Управление продажами. – Дашков и К, Учебно-практическое пособие, 2018
4. Кент Вертайм, Ян Фенвик. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий. Учебник, 2012
5. Аллан Диб. Одностраничный маркетинговый план. Как найти новых клиентов, заработать больше денег и выделиться из толпы. – Библос, Монография, 2018
6. Фил Барден. Взлом маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем ISBN 978-5-00057-231-3. Цифровая книга, 2017
7. Роберт Чалдини. Психология влияния. - М.: Эксмо. Монография, 2017
8. Мрочковский Н. Управление продажами. – М: КноРус. Монография, 2017
9. Назаров А. Управление продажами. Как построить систему продаж, которая реально работает. – М.: Питер, Монография, 2017
10. Дубровин И.А. Поведение потребителей в цифровой сфере. Дашков и К, 2015. <http://www.iprbookshop.ru/10953>
11. Елисеев А.С. Экономика. Дашков и К, 2015. <http://www.iprbookshop.ru/17607>
12. Филип Грейвс. Клиентология Манн, Иванов и Фербер, 2013. <http://www.iprbookshop.ru/39239>
13. Дубровин И.А. Поведение потребителей. - М.: Дашков и К, 2018
14. Наумов В.Н. Поведение потребителей. - М.: ИНФРА-М, 2018
15. Драганчук Л.С. Поведение потребителей. – М.: Инфра-М, 2018
16. Аллан Диб. Одностраничный маркетинговый план. Как гайти новых клиентов, заработать больше денег и выделиться из толпы. – Библос, 2018
17. Фил Барден. Взлом маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем, 2017
18. Мастерсон Майкл. Стартап. Как быстро раскрутить фирму. – М.: Диалектика, 2019
19. Эрик Рис. Метод стартапа. Предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании. – М.: Альпина Паблишер, 2018

7.2. Дополнительная литература.

1. Синяева, И. М. Маркетинг: учебник для академического бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 495 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-026214. — Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/43F94F6D751E-4C5A-83FB-2DC15CD1AAFE.
2. Ильин В. И. Социология потребления: учебник для академического бакалавриата / В. И. Ильин. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 455 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03742-5. — Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/4435587A-F683-4734B843-470FF772A586.
3. Алексунин, В.А. Маркетинговые коммуникации: практикум: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Маркетинг" / В.А. Алексунин, Е.В. Дубаневич, Е.Н. Скляр. Москва: Дашков и К, 2011.
4. Быстрова О.Ю. Маркетинговые коммуникации. Стимулирование сбыта: учебное пособие / О.Ю. Быстрова; М-во образования и науки Российской Федерации, Костромской гос. технологический ун-т Стимулирование сбыта. Кострома: Изд-во КГТУ, 2015.
5. Дробышева Л.А. Экономика, маркетинг, менеджмент (3-е издание) [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Дробышева Л.А.- Электрон. текстовые данные. - М.: Дашков и К, 2014. - 150 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24845>
6. Годин А.М. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Годин А.М.- Электрон. текстовые данные. - М.: Дашков и К, 2014. - 656 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10938>
7. Эриашвили Н.Д. Управление маркетингом [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Эриашвили Н.Д., Коротков А.В., Синяева И.М.- Электрон. текстовые данные. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 463 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10488>

7.4 Нормативные правовые документы

1. Конституция РФ
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ)
3. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2015).
4. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381. с изм. 2015
5. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 31.12. 2005 г., ФЗ-№ 94 (с изм. 2015 г.).
6. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" от 08.12.2003 № 164-ФЗ (последняя редакция)
7. Федеральный закон «О таможенном регулировании» от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 23.07.2013)
8. Федеральный закон "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10.12.2003 № 173-ФЗ (последняя редакция)

9. Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29.10.1998 N 164-ФЗ (последняя редакция)
10. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция)
11. Кодекс торгового мореплавания РФ от 30.04.1999 № 81-ФЗ
12. Воздушный кодекс РФ от 19.03.1997 № 60-ФЗ
13. Кодекс внутреннего водного транспорта РФ от 07.03.2001 № 24-ФЗ
14. Федеральный закон "О железнодорожном транспорте в Российской Федерации" от 10.01.2003 № 17-ФЗ
15. Правила оказания услуг по перевозкам на железнодорожном транспорте пассажиров, а также грузов, багажа и грузобагажа для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, утвержденные постановлением Правительства РФ от 02.03.2005 № 111
16. Общие правила перевозок грузов автомобильным транспортом, утвержденные Минавтотрансом РСФСР 30.07.1971
17. Правила перевозок пассажиров и багажа автомобильным и городским наземным электрическим транспортом, утвержденные постановлением Правительства РФ от 14.02.2009 № 112.
18. Инструкция о порядке приемки продукции по количеству П-6
19. Инструкция о порядке приемки продукции по качеству П-7
20. Таможенный кодекс Российской Федерации (утв. ВС РФ 18.06.1993 N 5221-1) (ред. от 26.06.2008)
21. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17)

7.4. Интернет-ресурсы

1. [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
2. [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
3. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;
4. [http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;
5. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
6. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;
7. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса.
8. [http://www. atp.transnavi.ru](http://www.atp.transnavi.ru)
9. <http://www.customs.ru>
10. <http://www.mclog.ru>
11. <http://zakupki.gov.ru>
12. <http://www.loglink.ru>
13. [http://www. lscm.ru](http://www.lscm.ru)
14. <http://www.map.asmap.ru>

15. <http://www.mintrans.ru>
16. <http://www.natrans.ru>
17. <http://www.rosgranitsa.ru>
18. <http://www.rosteck.ru>
19. <http://www.rzd.ru>
20. <http://www.transportrussia.ru>
21. <http://www.umniylogist.ru>
22. <http://www.vch.ru>
23. <http://www.vedtrans.ru>
24. <http://www.6pl.ru/sea/sea.html>
25. <http://www.tsouz.ru> – Евразийская экономическая комиссия
26. http://www.customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=fresh&id=69&Itemid=2092 – Журнал «Таможня»
27. <http://www.customsnews.ru/> – журнал «Таможенные новости»
28. http://www.panor.ru/journals/tamreg/new/index.php?ELEMENT_ID=67350&IBLOCK_ID=172 – Журнал «Таможенное регулирование. Таможенный контроль»
29. <http://www.customs.ru> - официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации
30. <http://www.beltamojizdat.by/products/magazines/tamozhennyi-vestnik/> - журнал «Таможенный вестник»
31. www.4p.ru (Сайт по теории и практике маркетинга).
32. www.7st.ru (Сетевой журнал о маркетинге и рекламе).
33. www.bizbook.ru/book.html?id=2309 – аннотация к книге Уокер Джон Р. Управление гостеприимством. Вводный курс: учебник.
34. lrcei.lviv.ua/?Ponyatie_turisticheskoi_industrii%2C_ee_rolmz_i_mesto_v_mirovoi_ekonomike – статья «Понятие туристической индустрии, ее роль и место в мировой экономике».
35. www.marketing.spb.ru (Публикации по вопросам маркетинга (Брендинг, ценообразование, поведение потребителей, финансовый, промышленный, международный маркетинг и т.д.). Примеры маркетинговых исследований).
36. www.marketolog.ru (Сетевой журнал о маркетинге и рекламе).
37. www.restoranoff.ru (Всё для ресторанно-гостиничного бизнеса в России).
38. <http://www.servicemarketing.ru> (Сайт по маркетингу услуг).
39. http://tourlib.net/books_tourism/borodina.htm (Бородина В.В. «Ресторанно-гостиничный бизнес»).
40. www.rwr.ru (Сайт по теории и практике рекламы, PR, медиапланирования, маркетинга и т.д.).
41. www.unwto.org (Сайт Всемирной Туристской Организации).
42. www.wikipedia.ru (Википедия – свободная энциклопедия).

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

Материально-техническое обеспечение преддипломной практики, достаточно для достижения целей практики. Предоставляемые рабочие места соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ.

Студентам в организациях обеспечивается возможность доступа к информации, необходимой для выполнения заданий по преддипломной практике и написанию отчета.

Организации, а также учебно-научные подразделения Академии, предоставляющие места практики должны обеспечить рабочее место студента компьютерным оборудованием и программным обеспечением в объемах, достаточных для достижения целей практики.

Необходимое программное обеспечение:

1. MicrosoftOffice2010Professional (Word, Excel, Access, PowerPoint)
2. Юридическая база КОДЕКС
3. Project Expert

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

Bloomberg

EBSCO Publishing

eLIBRARY.RU

Emerging Markets Information Service

Google Scholar (Google Академия)

IMF eLibrary

JSTOR

New Palgrave Dictionary of Economics – Электронный словарь.

OECD iLibrary

Oxford Handbooks Online

Polpred.com Обзор СМИ

Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике;

SCOPUS

Web of Science

Wiley Online Library

World Bank Elibrary

Архивы научных журналов NEICON

Интернет-сервис «Антиплагиат»

Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»

ЭБС Издательства "Лань"

ЭБС Юрайт

Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»

