


**Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Саратовский социально-экономический институт (филиал)**

ОДОБРЕНО
решением Учебно-методического
совета протокол № 2
от 27 сентября 2017 года
председатель Учебно-методического
совета Саратовского социально-
экономического института (филиала)
РЭУ им. Г.В. Плеханова

О.Б. Мизякина

УТВЕРЖДЕНО
протоколом заседания
Ученого совета
протокол № 8
от 29 сентября 2017 года

Кафедра торгового дела, сервиса и гостинично-туристического бизнеса

ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Б2.В.03(П) Научно-исследовательская работа

**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) программы
«Коммерция»**

**Уровень высшего образования – Бакалавриат
Программа подготовки – академический бакалавриат**

Саратов – 2017 г.

Рецензенты:

1. Гордашникова Ольга Юрьевна д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Экономическая безопасность и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.
2. Симонов А.В. – генеральный директор ООО «Сибсар»
3. Санинский Сергей Александрович, д.э.н., доцент, заведующий кафедрой маркетинга, экономики предприятий и организаций Саратовского социально-экономического института (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

Целью производственной практики «Научно-исследовательская работа» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль программы «Коммерция» является систематизация и обобщение материала для выполнения выпускной квалификационной работы, в том числе изучение теоретических аспектов проблематики, исследуемой в выпускной квалификационной работе.

Задачами производственной практики «Научно-исследовательская работа» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция» являются:

научно-исследовательская деятельность:

- анализ конъюнктуры рынка, прогнозы развития рынка или отрасли, на которых функционирует объект исследования
- изучение теоретических аспектов управления коммерческой деятельностью предприятия на отраслевом рынке, организации и планирование материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров;
- организация, проведение маркетинговых исследований с целью обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания;
- проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) и оценка их эффективности;
- подготовка теоретической части выпускной квалификационной работы.

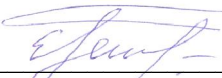
Программа практики составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.11.2015 № 1334.

Составитель(и): Горская Ю.А., к.э.н., доцент кафедры торгового дела, сервиса и гостинично-туристического бизнеса



Рабочая программа практики рассмотрена на заседании кафедры торгового дела, сервиса и гостинично-туристического бизнеса, протокол № 1 от «28» августа 2017 г.

Заведующий кафедрой




(подпись)

Герчикова Е.З.

Одобрено советом факультета международного бизнеса и торговли, протокол № 1 от «29» августа 2017 г.

Председатель



(подпись)

Герчикова Е.З.

Рабочая программа практики согласована с представителями работодателей, бизнес-сообществ или государственных органов управления:

Симонов А.В. – генеральный директор
ООО «Сибсар»



Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу практики, рассмотрены на заседании кафедры торгового дела, сервиса и гостинично-туристического бизнеса, протокол № 13 от «23» августа 2018 г.

Заведующий кафедрой _____ Герчикова Е.З.
(подпись) (Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета международного бизнеса и торговли, протокол № 13 от «24» августа 2018 г.

Председатель _____ Герчикова Е.З.
(подпись) (Ф.И.О.)

Дополнения и изменения, внесенные в программу практики, рассмотрены на заседании кафедры торгового дела, сервиса и гостинично-туристического бизнеса, протокол № _____ от «___» _____ 20___ г.

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета _____, протокол № ___ от « _____ » _____ 201___ г.

Председатель _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Дополнения и изменения, внесенные в программу практики, рассмотрены на заседании кафедры торгового дела, сервиса и гостинично-туристического бизнеса, протокол № _____ от «___» _____ 20___ г.

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета _____, протокол № ___ от « _____ » _____ 201___ г.

Председатель _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Дополнения и изменения, внесенные в программу практики, рассмотрены на заседании кафедры торгового дела, сервиса и гостинично-туристического бизнеса, протокол № _____ от «___» _____ 20___ г.

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета _____, протокол № ___ от « _____ » _____ 201___ г.

Председатель _____
(подпись) (Ф.И.О.)



Содержание

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	5
1.1. Цель и задачи практики	5
1.2. Вид практики, способ и форма (формы) проведения практики	5
1.3. Место практики в структуре образовательной программы	6
1.4. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы	12
1.5. Объем практики в зачетных единицах и ее продолжительность в неделях или в академических часах	13
1.6. Формы контроля	13
II. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	13
2.1. Структура и содержание практики	13
2.2. Формы отчетности по практике	14
III. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРАКТИКЕ	17
3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	17
3.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	21
3.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	27
3.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	28
IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ	30
4.1. Перечень учебной литературы, необходимой для проведения практики	30
4.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для проведения практики	30
4.3. Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	32
4.4. Перечень материально-технической базы, необходимой для проведения практики	33
V. ПРИЛОЖЕНИЯ	34

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1. Цель и задачи практики

Целью производственной практики «Научно-исследовательская работа» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль программы «Коммерция» является систематизация и обобщение материала для выполнения выпускной квалификационной работы, в том числе изучение теоретических аспектов проблематики, исследуемой в выпускной квалификационной работе.

Задачами производственной практики «Научно-исследовательская работа» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция» являются:

научно-исследовательская деятельность:

- анализ конъюнктуры рынка, прогнозы развития рынка или отрасли, на которых функционирует объект исследования
- изучение теоретических аспектов управления коммерческой деятельностью предприятия на отраслевом рынке, организации и планирование материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров;
- организация, проведение маркетинговых исследований с целью обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания;
- проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) и оценка их эффективности;
- подготовка теоретической части выпускной квалификационной работы.

1.2. Вид практики, способ и форма (формы) проведения практики

Вид практики для студентов направления 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата) направленность образовательной программы (профиль) «Коммерция» - производственная практика.

Согласно Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования (далее - ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.11.2015 № 1334, Блок 2 «Практики» в полном объеме относится к вариативной части образовательной программы. После выбора обучающимся направленности (профиля) программы набор практик становится обязательным для освоения обучающимся (п. 6.6 ФГОС ВО). В ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата) предусмотрена научно-исследовательская работа.

Тип практики - научно-исследовательская работа.

Способами проведения производственной практики «Научно-исследовательская работа», входящей в Блок 2 «Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)» учебного плана основной профессиональной

образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль программы «Коммерция» являются стационарный и выездной.

Местом проведения производственной практики «Научно-исследовательская работа» являются, как правило, структурные подразделения института, в том числе библиотека. Рекомендуются также посещение библиотек других вузов и городских, и специализированных.

Время проведения производственной практики «Научно-исследовательская работа» определяется календарным учебным графиком учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль программы «Коммерция».

Место и время проведения научно-исследовательской работы утверждается приказом директора института по представлению выпускающей кафедры.

Формой проведения производственной практики «Научно-исследовательская работа» является самостоятельная работа обучающегося по теме выпускной квалификационной работы: работа с отечественными и зарубежными литературными источниками; сбор материала исследования, анализ статистических данных; написание статьи для опубликования в (журналах) сборниках научных трудов; выступление на научно-исследовательских семинарах и научных конференциях по теме ВКР.

Примерная тематика НИР разрабатывается выпускающей кафедрой и обновляется ежегодно. Тема НИР выбирается в соответствии с темой выпускной квалификационной работы.

Руководство производственной практикой «Научно-исследовательская работа» от выпускающей кафедры осуществляется, как правило, руководителем выпускной квалификационной работы.

1.3. Место практики в структуре образовательной программы

Производственная практика «Научно-исследовательская работа» входит в Блок 2 «Практики» учебного плана основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль программы «Коммерция». Студенты проходят производственную практику «Научно-исследовательская работа» на 4 курсе в 8 семестре.

Производственная практика «Научно-исследовательская работа» является составной частью процесса практической подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция».

Программа практики базируется на компетенциях, сформированных у обучающихся в ходе изучения дисциплин Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция»: «Управление торговой организацией»; «Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарных рынков»; «Государственное регулирование торговой деятельности»; «Коммерческая деятельность»;

«Организация, технология и проектирование торговых предприятий»; «Логистика», а также в ходе прохождения учебной практики.

Для успешного выполнения производственной практики «Научно-исследовательская работа» студент должен:

Знать (ОПК-3, ОПК-5, ПК-2, ПК-7, ПК-9, ПК-12, ПК-13, ПК-14, ПК-15):

- государственное регулирование и контроль предпринимательской деятельности;
- политико-правовое обеспечение безопасности предприятия;
- законодательство в области технического регулирования рынка товаров и услуг;
- правовые методы борьбы с монополистической деятельностью и ограничением конкуренции на рынке;
- законодательные и нормативно-правовые акты по финансово-кредитным вопросам, денежному обращению, финансовому рынку, налогообложению;
- виды документации и правила документального оформления деятельности предприятия в сфере торговли;
- порядок заключения и контроль за исполнением договоров;
- техническую, технологическую и экономическую характеристики транспортных средств и способов доставки грузов;
- основные требования, предъявляемые к технической документации необходимой для выполнения профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической);
- основные положения действующего законодательства;
- основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии торговли;
- возможности использования инновационных технологий при управлении торгово-технологическими процессами в современных торговых организациях;
- механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли;
- основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий;
- методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций;
- предпосылки развития стратегического управления организацией, понятие стратегии развития организации, задачи, решаемые в процессе ее осуществления, методы реализации и контроля стратегии;
- стратегические и тактические решения в области управления коммерческой деятельностью современных предприятий;
- стратегические подходы к управлению ассортиментной, ценовой, сбытовой, коммуникационной, кадровой политикой предприятий;
- основы проектирования и разработки торгово-технологических, маркетинговых, рекламных, логистических проектов на базе информационных технологий;

- системное представление об основах проектирования розничных и оптовых торговых предприятий применительно к особенностям их функционирования в современных условиях потребительского рынка;
- перспективные технологии в области розничной и оптовой торговой деятельности, современный инструментарий выбора эффективных инноваций в торговой отрасли
- основные технико-экономические характеристики предприятия в сфере торговли;
- структуру и элементы системы управления инновациями на предприятиях;
- особенности процесса бизнес-проектирования;
- методы анализа и оценки бизнес-среды организации;
- специфику инжиниринга и реинжиниринга бизнес-процессов;
- средства и методы реализации проектов по реинжинирингу бизнес-процессов;
- методы управления торгово-технологическими процессами на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий ;
- понятие, основные виды, функции, концепции и принципы логистики;
- особенности управления логистическими потоками;
- основные виды логистических каналов и логистических цепей;
- содержание и специфику закупочной, распределительной, производственной, транспортной, складской и информационной логистики.

Уметь (ОК-6, ОПК-3, ОПК-5, ПК-2, ПК-7, ПК-9, ПК-12, ПК-13, ПК-14, ПК-15):

- работать с нормативно-правовой документацией;
- ориентироваться в системе источников, регулирующих отношения, складывающиеся в сфере осуществления торговой деятельности и ее государственного регулирования;
- использовать на практике основы действующего законодательства в сфере торговой деятельности, а также осуществлять контроль за соответствием нормам безопасности товаров и услуг;
- оценивать и учитывать специфику реализации основных направлений социальной политики на региональном и территориальном уровнях;
- осуществлять правовую экспертизу договоров, опосредующих осуществление коммерческой деятельности;
- правильно составлять и оформлять юридические документы в сфере коммерции и торговли;
- юридически грамотно квалифицировать факты и обстоятельства в коммерческой сфере;
- оформлять документы правового характера в сфере торговой деятельности;
- работать со стандартами, общероссийскими классификаторами, информационными источниками, документами, регламентирующими коммерческие операции;

- уметь собирать, хранить, обрабатывать, анализировать и оценивать техническую документацию, необходимую для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;
- составлять техническую документацию в области профессиональной деятельности;
- учитывать в процессе реализации профессиональных навыков требования действующего законодательства и нормативных документов и технических регламентов ;
- регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов в торговой организации, а также учитывать и списывать потери товарно-материальных ценностей;
- планировать процессы материально-технического обеспечения торговых предприятий;
- обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей;
- анализировать внешнее окружение организации, отрасли, конкурентной ситуации, анализировать внутреннюю среду организации, применять оптимальные конкурентные стратегии и стратегии управления портфелем диверсифицированной компании;
- участвовать в разработке комплексной стратегии организации, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию;
- оценивать условия и последствия принимаемых управленческих решений;
- подготовить экономическое обоснование по внедрению технологий и продуктовых инноваций;
- принимать стратегические и тактические решения в области перспективной деятельности предприятия на рынке;
- использовать основные принципы и методы формирования конкурентных стратегий;
- осуществлять контроль и аудит деятельности организации;
- генерировать идеи, проектировать и разрабатывать новые формы и методы торговой деятельности с использованием информационных технологий;
- принимать решения по проектированию эффективных товаропроводящих цепей.
- проводить анализ полной стоимости при принятии решений по разработке проектов профессиональной деятельности;
- разрабатывать проекты профессиональной деятельности с использованием современного программного обеспечения информатизации экономических систем
- реализовать полученные знания при осуществлении научно-исследовательской и предпринимательской деятельности, управления организациями различных форм собственности, размеров и масштабов бизнеса;
- моделировать торгово-технологические процессы и внедрять их в практику работы предприятий в сфере торговли;

- рассчитывать экономическую эффективность создания и внедрения новой техники и технологий на предприятиях в сфере торговли;
- осуществлять бизнес-проектирование, разрабатывать самостоятельно и в составе команды бизнес-проекты;
- контролировать выполнение бизнес-проектов и оценивать эффективность путем аудита профессиональной деятельности;
- реализовывать проекты по реинжинирингу бизнес-процессов;
- исследовать, моделировать и проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов;
- выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение, осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты;
- определять потребности производства в материалах;
- рассчитывать оптимальные сроки и объем поставок;
- организовывать материальные и сопутствующие потоки;
- управлять складскими процессами;
- организовывать систему логистического сервиса;
- планировать, организовывать и анализировать логистическую деятельность в сфере торговли.

Владеть (ОПК-3, ОПК-5, ПК-2, ПК-7, ПК-9, ПК-12, ПК-13, ПК-14, ПК-15):

- навыками самостоятельного поиска нормативных документов в справочных информационных системах;
- способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью;
- навыками документационного и информационного обеспечения деятельности предприятия;
- навыками организации договорных отношений предприятия;
- методами осуществления финансовых и кредитных отношений с деловыми партнерами и финансовыми организациями;
- требованиями к качеству и безопасности товаров и услуг;
- навыками составления документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) и проверять правильность ее оформления;
- соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов, а также требования, установленные техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;
- оптимальным знанием процессов управления торгово-технологическими процессами на торговых предприятиях;
- навыками регулирования процессов хранения, проведения инвентаризаций, определения и минимизирования затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь товарно-материальных ценностей ();
- методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров;

- навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий;
- различными аналитическими подходами и инструментами для выработки оптимальной стратегии организации с целью формирования долгосрочных конкурентных преимуществ;
- навыками разработки бизнес-плана организации и инструментальных стратегий;
- навыками формирования торгового портфеля предприятия и управления его продуктовым ассортиментом;
- навыками оперативного управления и контроля внутренних ресурсов предприятия;
- способностью разрабатывать и воплощать в практику комплексные планы коммерческой деятельности, проводить оценку их результативности;
- навыками прогнозирования, проектирования и информационного сопровождения коммерческого, маркетингового и рекламного видов профессиональной деятельности.
- методами проектирования процессов продвижения и сбыта продукции и услуг на товарных рынках;
- основами проектирования торговых систем с использованием современных научных разработок ;
- готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;
- способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность;
- перспективными технологиями в области торговой деятельности и современным инструментарием выбора эффективных инноваций;
- методикой расчета экономической эффективности при разработке проектов;
- методами оценки результатов технической оснащенности предприятия;
- методами планирования и размещения предприятий в сфере торговли;
- методами организации торгового обслуживания потребителей;
- методами определения социально-экономической эффективности использования современных форм обслуживания.
- методикой разработки инновационных технологий в области профессиональной деятельности;
- методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений при организации профессиональной деятельности;
- способами критической оценки вариантов проектов, разработки и обоснования предложений по совершенствованию профессиональной деятельности с учетом критериев ее эффективности;
- аналитическими методами для оценки эффективности профессиональной деятельности организации;
- навыками исследования, анализа, прогнозирования и моделирования тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности;
- методами расчета поставок в закупочной логистике;

- алгоритмами выбора оптимального поставщика;
- механизмом управления материальными потоками в производстве;
- методами оценки работы складов;
- навыками организации внутренних перевозок;
- методами анализа товарных запасов;
- методами оптимизации затрат;
- основами оперативного планирования и управления логистическими потоками.

Компетенции, сформированные в ходе прохождения производственной практики «Научно-исследовательская работа», будут способствовать успешному прохождению производственной (преддипломной) практики, а также дальнейшему выполнению и защите выпускной квалификационной работы и сдаче государственного экзамена.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате прохождения производственной практики «Научно-исследовательская работа» у обучающихся должны быть сформированы компетенции:

Планируемые результаты освоения образовательной программы (код и название компетенции)	Планируемые результаты обучения	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы
ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<p>В результате освоения компетенции ПК-7, обучающийся должен:</p> <p>знать - механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; - методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций; <p>уметь - планировать процессы материально-технического обеспечения торговых предприятий;</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей <p>владеть - методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий. 	<p>5 этап из 6 (8 семестр)</p> <p>Завершающий этап (навыки)</p>
ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<p>В результате освоения компетенции ПК-8, обучающийся должен:</p> <p>знать - экономическое содержание понятия «качество торгового обслуживания»;</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы организации торгового обслуживания; 	<p>5 этап из 6 (8 семестр)</p> <p>Завершающий этап (навыки)</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - составляющие технологического процесса торгового обслуживания и этапы его организации; - критерии и принципы оценки качества торгового обслуживания; - методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания. <p>уметь - управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи;</p> <ul style="list-style-type: none"> - рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; - осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания; <p>владеть - навыками обеспечения высокого качественного уровня организации процесса торгового обслуживания;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; - методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; - методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг. 	
--	---	--

1.5. Объем практики в зачетных единицах и ее продолжительность в неделях или в академических часах

Студенты проходят производственную практику «Научно-исследовательская работа» на 4 курсе в 8 семестре.

Общая трудоемкость производственной практики «Научно-исследовательская работа» составляет 3 зачетные единицы (108 часов), 2 недели.

1.6. Формы контроля

Промежуточная аттестация по результатам прохождения производственной практики «Научно-исследовательская работа» включает **зачет с оценкой**.

II. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

2.1. Структура и содержание практики

Содержанием производственной практики «Научно-исследовательская работа» является выполнение задания, которое в обобщенной форме выдается руководителем НИР от выпускающей кафедры института. Обучающийся получает в начале семестра от научного руководителя задание из перечня тем, подготовленных кафедрой, или имеет возможность предложить свою тему. Форма задания на выполнение НИР приведена в Приложении 7. Конкретное содержание задания обучающийся планирует самостоятельно в соответствии с темой выпускной квалификационной работы.

Разделы (этапы) практики	Содержание выполняемых работ (виды работ на практике, включая самостоятельную работу студента)	Формируемая компетенция	Форма текущего контроля
1 этап Подготовительный	Выбор, уточнение и согласование индивидуального задания на практику в соответствии с программой практики и темой выпускной квалификационной работы. Составление плана практики.	ПК-7 (формируется частично)	Наблюдение; проверка раздела отчета (индивидуального задания). Пункт отчета по практике
2 этап Аналитический	Анализ конъюнктуры рынка, прогнозы развития рынка или отрасли, на которых функционирует объект исследования. Исследования требований потребителей с целью обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания. Изучение теоретических аспектов управления коммерческой деятельностью предприятия на отраслевом рынке.	ПК-7, ПК-8 (формируется частично)	Наблюдение; проверка раздела отчета (индивидуального задания). Пункт отчета по практике
3 этап Отчетный	Обобщение материала, собранного в период прохождения практики, определение его достаточности и достоверности для подготовки теоретической части выпускной квалификационной работы. Подготовка отчета по практике, отражающего выполнение индивидуального задания. Защита отчета по практике.	ПК-7, ПК-8 (формируется частично)	Наблюдение; проверка раздела отчета (индивидуального задания). Пункт отчета по практике

Примечание: на всех этапах практики обучающийся должен заполнять дневник практики, где фиксируются все виды проведенных работ и полученные консультации от преподавателей и работников предприятия.

2.2. Формы отчетности по практике

Промежуточная аттестация – зачет с оценкой – проводится в форме защиты отчета по практике.

По итогам производственной практики «Научно-исследовательская работа» обучающийся представляет научному руководителю дневник НИР и письменный отчет. Отчет о практике состоит из введения и разделов, соответствующих содержанию программы практики, может включать приложения. Во введении к отчету рассматриваются актуальность темы научного исследования, цели и задачи практики. Содержание разделов отчета определяется предметом научного и аналитического интереса обучающегося. Каждый раздел отчета должен содержать сведения о конкретно выполненной работе в период осуществления производственной практики «Научно-

исследовательская работа», описание основных теоретических понятий по исследуемой теме, точек зрения ученых, выводы и предложения по решению проблем. Отчет должен быть оформлен в соответствии с общепринятыми формами, аналогичными и для оформления выпускной квалификационной работы. Подготовленный обучающимся материал может представлять собой научную статью, может быть использован для подготовки выпускной квалификационной работы. Объем отчета без приложений – не менее 20-25 страниц.

После проверки отчета научным руководителем от кафедры и составления отзыва о качестве выполнения программы НИР (Приложение 6), заведующий выпускающей кафедрой назначает комиссию из числа преподавателей кафедры по защите результатов НИР.

Сроки защиты отчета по производственной практики «Научно-исследовательская работа» определяет выпускающая кафедра в соответствии с календарным графиком учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция».

В соответствии с графиком обучающийся представляет на выпускающую кафедру следующие документы: задание по выполнению научно-исследовательской работы, дневник прохождения практики, отчет о прохождении научно-исследовательской работы, отзыв руководителя практики от кафедры о качестве выполнения программы НИР.

Основной целью работы комиссии по приему защиты отчета по результатам научно-исследовательской работы является установление уровня сформированности у обучающихся заявленных в программе практики компетенций, определение соответствия их достижений по овладению первичными профессиональными умениями и навыками, получению опыта самостоятельной научно-исследовательской деятельности требованиям ФГОС ВО и ОПОП ВО.

Выступление на научной конференции, семинаре, круглом столе, участие в научной дискуссии по направлению НИР дает обучающемуся преимущество для получения более высокой оценки при аттестации.

Члены комиссии оценивают представленную работу по следующим критериям:

1. Степень выполнения запланированных работ (степень готовности теоретической части ВКР).

2. Степень овладения навыками систематизации и обобщения материала для выполнения выпускной квалификационной работы, в том числе изучения теоретических аспектов проблематики, исследуемой в выпускной квалификационной работе.

3. Выполнение индивидуального задания в соответствии с индивидуальной программой (актуальность, обзор источников, корректность методик, эффективность, договоренность результатов) в соответствии с темой выпускной квалификационной работы.

4. Оформление отчета (грамотность, соответствие требованиям оформления, качество иллюстративного материала, логичность и полнота материалов отчета).

5. Качество презентации (информативность, логика построения материала, грамотность).

6. Ответы на вопросы членов комиссии.

На основании данных критериев комиссия экспертным путем дает оценку уровня сформированности необходимых компетенций.

Результаты защиты производственной практики «Научно-исследовательская работа» оцениваются по четырехбалльной шкале: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка **«отлично»** выставляется в том случае, если:

- работа актуальна, носит творческий характер, отличается самостоятельностью сделанных выводов, практической значимостью;
- показано глубокое знание учебной и научной литературы;
- проблема раскрыта глубоко и всесторонне, материал изложен логично;
- широко представлен список использованных источников;
- по своему стилистическому оформлению работа соответствует всем предъявленным требованиям;

- компьютерная презентация является качественной, информативной, представленный материал хорошо структурирован; иллюстративная часть оформлена грамотно, аккуратно.

Оценка **«хорошо»** выставляется в том случае, если:

- работа актуальна, написана самостоятельно;
- основные положения работы раскрыты на достаточном теоретическом и методическом уровне;
- теоретические положения связаны с практикой, практические рекомендации обоснованы;

- достигнута цель исследования на основе решения поставленных автором задач;

- составлен оптимальный список использованных источников;
- по своему стилистическому оформлению работа не в полной мере соответствует всем предъявленным требованиям;

- компьютерная презентация оформлена грамотно, однако недостаточно аккуратно, присутствуют единичные несущественные ошибки, которые не отражаются на качестве презентации в целом.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется в том случае, если:

- содержание работы в общем раскрывает заявленную тему;
- не в полной мере достигнута цель работы, не все задачи решены;
- исследуемая проблема в основном раскрыта, но не отличается теоретической глубиной и аргументированностью выводов;
- нарушена логика изложения материала;
- в работе не в полной мере использованы необходимая для раскрытия темы научная литература, а также материал исследования;
- теоретические положения слабо связаны с практической частью исследования;

- по своему стилистическому оформлению работа соответствует предъявленным требованиям, но есть замечания;

- иллюстративный материал оформлен неаккуратно, компьютерная презентация содержит неструктурированный текст, дублирующий доклад.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется в том случае, если:

- содержание работы не соответствует теме;

- работа содержит поверхностную аргументацию основных положений;

- выводы по практическому материалу сформулированы нечетко или полностью отсутствуют;

- не определены объект и предмет исследования;

- цель работы не достигнута;

- компьютерная презентация отсутствует или оформлена небрежно, с наличием множества ошибок.

Оценка по защите результатов производственной практики «Научно-исследовательская работа» проставляется руководителем практики от кафедры института в экзаменационную ведомость и зачетную книжку обучающегося. Эта оценка приравнивается к оценкам по теоретическому обучению и учитывается при подведении итогов общей успеваемости студентов.

Обучающиеся, не выполнившие программу производственной практики «Научно-исследовательская работа» по уважительной причине, могут быть направлены для ее выполнения повторно, в свободное от занятий время. Обучающиеся, не выполнившие программу производственной практики «Научно-исследовательская работа» без уважительной причины или получившие неудовлетворительную оценку, могут быть отчислены из вуза как имеющие академическую задолженность в порядке, предусмотренным Положением института.

III. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРАКТИКЕ

Оценочные средства по практике «Производственная практика: Научно-исследовательская работа» разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова».

(Фонд оценочных средств хранится на кафедре и размещен в локальной сети Института)

3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения образовательной программы (код и название компетенции)	Планируемые результаты обучения	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы
--	---------------------------------	--

<p>ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p>	<p>В результате освоения компетенции ПК-7, обучающийся должен:</p> <p>знать - механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; - методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций; <p>уметь - планировать процессы материально-технического обеспечения торговых предприятий;</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей <p>владеть - методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий. 	<p>5 этап из 6 (8 семестр)</p> <p>Завершающий этап (навыки)</p>
<p>ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p>	<p>В результате освоения компетенции ПК-8, обучающийся должен:</p> <p>знать - экономическое содержание понятия «качество торгового обслуживания»;</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы организации торгового обслуживания; - составляющие технологического процесса торгового обслуживания и этапы его организации; - критерии и принципы оценки качества торгового обслуживания; - методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания. <p>уметь - управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи;</p> <ul style="list-style-type: none"> - рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; - осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания; <p>владеть - навыками обеспечения высокого качественного уровня организации процесса торгового обслуживания;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; - методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; - методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг. 	<p>5 этап из 6 (8 семестр)</p> <p>Завершающий этап (навыки)</p>

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе прохождения обучающимися этапов учебной практики

№ п/п	Этапы практики	Этапы формирования компетенций в процессе прохождения учебной практики	Контролируемые Компетенции (формируемые компетенции)	Контролируемые результаты обучения: знания, умения, навыки	Формы и методы контроля	
					Вид фонда оценочных средств	Форма контроля
1.	Подготовитель-	Заверша	ПК-7 - способностью	знать - механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности	Комплект заданий,	Наблюдение;

	ный	ющий этап (навыки)	организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	предприятий сферы торговли; - основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; - методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций; уметь - планировать процессы материально-технического обеспечения торговых предприятий; - обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей владеть - методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров; - навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий.	позволяющих оценить знания, умения и навыки	проверка раздела отчета (индивидуального задания)
2.	Аналитический	Завершающий этап (навыки)	ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	знать - механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли; - основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; - методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций; уметь - планировать процессы материально-технического обеспечения торговых предприятий; - обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей владеть - методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров; - навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий.	Комплект заданий, позволяющих оценить знания, умения и навыки	Наблюдение; проверка раздела отчета (индивидуального задания)
		Завершающий этап (навыки)	ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	знать - экономическое содержание понятия «качество торгового обслуживания»; - способы организации торгового обслуживания; - составляющие технологического процесса торгового обслуживания и	Комплект заданий, позволяющих оценить знания, умения и навыки	Наблюдение; проверка раздела отчета (индивидуального задания)

				<p>этапы его организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - критерии и принципы оценки качества торгового обслуживания; - методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания. <p>уметь - управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи;</p> <ul style="list-style-type: none"> - рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; - осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания; <p>владеть - навыками обеспечения высокого качественного уровня организации процесса торгового обслуживания;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; - методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; - методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг. 		
3.	Отчетный	Завершающий этап (навыки)	ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<p>знать - механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; - методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций; <p>уметь - планировать процессы материально-технического обеспечения торговых предприятий;</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей <p>владеть - методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров;</p>	Комплект заданий, позволяющих оценить знания, умения и навыки	Наблюдение; проверка отчета (индивидуального задания), защита отчета

				- навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий.		
		Завершающий этап (навыки)	ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<p>знать - экономическое содержание понятия «качество торгового обслуживания»;</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы организации торгового обслуживания; - составляющие технологического процесса торгового обслуживания и этапы его организации; - критерии и принципы оценки качества торгового обслуживания; - методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания. <p>уметь - управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи;</p> <ul style="list-style-type: none"> - рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; - осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания; <p>владеть - навыками обеспечения высокого качества уровня организации процесса торгового обслуживания;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; - методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; - методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг. 	Комплект заданий, позволяющих оценить знания, умения и навыки	Наблюдение; проверка отчета (индивидуального задания), защита отчета

3.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Критерии определения сформированности компетенций на различных этапах их формирования

Критерии оценивания	Уровни сформированности компетенций		
	пороговый	достаточный	повышенный

этапов формирования компетенции	Компетенция сформирована. Демонстрируется недостаточный уровень самостоятельности практического навыка	Компетенция сформирована. Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка	Компетенция сформирована. Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка
Уровень знаний	Теоретическое содержание освоено частично, есть несущественные пробелы, неточности и недочеты при выполнении заданий	Теоретическое содержание освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки сформированы на достаточном уровне	Теоретическое содержание освоено полностью, без пробелов
Уровень умений	Необходимые умения, предусмотренные программой практики, в основном сформированы	Некоторые практические навыки сформированы на достаточном уровне	Практические навыки, предусмотренные программой практики, сформированы полностью
Уровень овладения навыками и (или) опыта деятельности	Необходимые практические навыки, предусмотренные программой практики, в основном освоены	Некоторые практические навыки освоены на достаточном уровне	Практические навыки, предусмотренные программой практики, освоены полностью

Поскольку в процессе практики формируются сразу несколько компетенций, критерии оценки целесообразно формировать в два этапа.

1-й этап: определение критериев оценки отдельно по каждой формируемой компетенции. Сущность 1-го этапа состоит в определении критериев для оценивания отдельно взятой компетенции на основе продемонстрированного студентом уровня овладения соответствующими знаниями, умениями и навыками.

2-й этап: определение критериев для оценки уровня обученности по итогам практики на основе комплексного подхода к уровню сформированности всех компетенций, обязательных к формированию в процессе ее прохождения. Сущность 2-го этапа определения критерия оценки по практике заключена в определении подхода к оцениванию на основе ранее полученных данных о сформированности каждой компетенции, обязательной к выработке в процессе изучения предмета. В качестве основного критерия при оценке итогов прохождения практики является наличие у студента сформированных компетенций.

Показатели оценивания компетенций и шкалы оценки

Оценка «неудовлетворительно» или отсутствие сформированности компетенции	Оценка «удовлетворительно» или низкой уровень освоения компетенции	Оценка «хорошо» или повышенный уровень освоения компетенции	Оценка «отлично» или высокий уровень освоения компетенции
Студент демонстрирует неспособность применять соответствующие знания, умения и	Студент демонстрирует наличие базовых знаний, умений и навыков при	Студент демонстрирует наличие соответствующих знаний, умений и навыков при	Студент демонстрирует наличие соответствующих знаний, умений и

<p>навыки при выполнении задания по практике. Отсутствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики</p>	<p>выполнении задания по практике, но их уровень недостаточно высок. Поскольку выявлено наличие сформированной компетенции, ее следует оценивать положительно, но на низком уровне</p>	<p>выполнении задания по практике на достаточном уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне следует оценивать как положительное и устойчиво закрепленное в практическом навыке</p>	<p>навыков при выполнении задания по практике на повышенном уровне. Присутствие сформированной компетенции на высоком уровне, способность к ее дальнейшему саморазвитию и высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи позволяет дать высокую оценку</p>
---	--	--	---

Компетенции	Планируемые результаты обучения по практике / Показатели оценивания	Критерии оценивания			
		Отличное усвоение Высокий (верно и в полном объеме) 5 баллов Оценка «отлично»	Хорошее усвоение Средний (с незначительными замечаниями) 4 балла Оценка «хорошо»	Не полное усвоение Низкий (на базовом уровне, с ошибками), 3 балла Оценка «удовлетворительно»	Отсутствие усвоения Недостаточный (содержит много ошибок / ответ не дан) 2 балла Оценка «неудовлетворительно»
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ					
Теоретические показатели					
способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7)	Знает основные механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли; основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций	Знает и понимает основные механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли; основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций	Знает основные механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли; основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций	Имеет представление об основных механизмах организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли; основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций	Не знает основные механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли; основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций
Практические показатели					
способностью организовывать и планировать	Умеет планировать процессы материально-	Умеет свободно и самостоятельно планировать процессы	Умеет планировать процессы материально-технического	Умеет планировать процессы материально-технического обеспечения торговых предприятий;	Не умеет планировать процессы

материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7)	технического обеспечения торговых предприятий; обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей	материально-технического обеспечения торговых предприятий; обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей	обеспечения торговых предприятий; обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей	обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей	материально-технического обеспечения торговых предприятий; - обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей
Владеет:					
способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7)	Владеет методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров; - навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий.	Свободно владеет методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров; - навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий.	Владеет методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров; - навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий.	Слабо владеет методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров; - навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий.	Не владеет методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров; - навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий
Теоретические показатели					
готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (ПК-8)	Знает экономическое содержание понятия «качество торгового обслуживания»; способы организации торгового обслуживания; составляющие технологического процесса	Знает и понимает экономическое содержание понятия «качество торгового обслуживания»; способы организации торгового обслуживания; составляющие	Знает экономическое содержание понятия «качество торгового обслуживания»; способы организации торгового обслуживания; составляющие технологического	Имеет представление экономическое содержание понятия «качество торгового обслуживания»; способы организации торгового обслуживания; составляющие технологического процесса торгового обслуживания и этапы его организации;	Не знает экономическое содержание понятия «качество торгового обслуживания»; способы организации торгового обслуживания; составляющие

	торгового обслуживания и этапы его организации; критерии и принципы оценки качества торгового обслуживания; методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания.	технологического процесса торгового обслуживания и этапы его организации; - критерии и принципы оценки качества торгового обслуживания; - методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания.	процесса торгового обслуживания и этапы его организации; - критерии и принципы оценки качества торгового обслуживания; - методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания.	- критерии и принципы оценки качества торгового обслуживания; - методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания.	технологического процесса торгового обслуживания и этапы его организации; - критерии и принципы оценки качества торгового обслуживания; - методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания.
--	--	--	---	---	--

Практические показатели

готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (ПК-8)	Умеет управлять технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи; рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания	Умеет самостоятельно и свободно управлять технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи; рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания	Умеет управлять технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи; рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; - осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания	Слабо умеет управлять технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи; рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания	Не умеет управлять технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи; рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания
---	---	---	---	---	--

Владеет:					
готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (ПК-8)	Владеет навыками обеспечения высокого качества торгового обслуживания; навыками планирования процесса торгового обслуживания; методикой оценки процесса торгового обслуживания; методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг.	Свободно владеет навыками обеспечения высокого качества торгового обслуживания; навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг.	Владеет навыками обеспечения высокого качества торгового обслуживания; навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг.	Частично владеет навыками обеспечения высокого качества торгового обслуживания; навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг.	Не владеет навыками обеспечения высокого качества торгового обслуживания; навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг.

3.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Задания по практике обусловлены спецификой ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция». В общем виде примерный перечень вопросов и заданий зависит от этапа прохождения практики и выглядит следующим образом.

Примерный перечень заданий производственной практики «Научно-исследовательская работа»

Разделы (этапы) практики	Суть этапа практики	Комплект заданий, позволяющий оценить уровень знаний, умений и навыков	Контролируемые компетенции
Подготовительный	Постановка цели и задач практики по изучению теоретических аспектов проблематики, исследуемой в выпускной квалификационной работе	Уточнение цели и задач научно-исследовательской работы в соответствии с темой выпускной квалификационной работы	ПК-7
Аналитический	Анализ конъюнктуры рынка, прогнозы развития рынка или отрасли, на которых функционирует объект исследования.	Исследования требований потребителей с целью обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания.	ПК-7, ПК-8
Отчетный	Подготовка теоретической части выпускной квалификационной работы	Изучение теоретических аспектов управления коммерческой деятельностью предприятия на отраслевом рынке.	ПК-7, ПК-8

Зачет с оценкой по производственной практике «Научно-исследовательская работа» по учебному плану подготовки специалистов по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция» предусмотрен в форме защиты отчета по практике.

3.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Прохождение осуществляется в соответствии с учебным планом и утвержденной программой практики, и завершается составлением отчета о практике и его защитой.

Содержание практики предполагает формирование студентами практических навыков и приобретение опыта проведения самостоятельных научных исследований актуальных проблем в области специального перевода, овладение инструментальными средствами научного исследования.

Перед началом практики проводится организационное собрание, на котором студенты знакомятся с ее целями, задачами, содержанием и организационными формами.

Студентам выдается индивидуальное задание на прохождение практики с указанием перечня работ. Конкретное содержание задания обучающийся планирует самостоятельно в соответствии с темой выпускной квалификационной работы.

В течение практики студенты оформляют отчет установленного образца, который в конце практики должны представить руководителю практики в распечатанном и сброшюрованном виде для проверки. Методические указания к составлению отчета о прохождении практики представлены в приложении 8. После этого студенты сдают зачет по практике.

Практика считается завершенной при условии выполнения всех требований программы практики. Текущий контроль предполагает оценку каждого этапа практики студентов.

Аттестация практики проводится по результатам всех видов деятельности и при наличии отчета по практике. Итоговая оценка определяется как комплексная по результатам прохождения практики.

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Формы контроля	Оценочное средство	Процедура оценивания (краткая характеристика оценочного средства)
Текущий контроль	Наблюдение	Средство контроля, которое является основным методом при текущем контроле, проводится с целью измерения частоты, длительности, топологии действий студентов, обычно в естественных условиях с применением не интерактивных методов
Рубежный контроль	Индивидуальное задание (разделы отчета по практике)	Частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся

Промежуточный контроль	Защита отчета по практике	Отчет является специфической формой письменных работ, позволяющей студенту обобщить свои знания, умения и навыки, приобретенные за время прохождения учебных практик. Отчеты по практике готовятся индивидуально. Цель каждого отчета – осознать и зафиксировать компетенции, приобретенные студентом в результате освоения теоретических курсов и полученные им при прохождении практики
------------------------	---------------------------	---

Формирование балльной оценки по результатам прохождения практики

№	Оцениваемый вид проведенной работы	Критериальные позиции оценки	Общее количество баллов	Максимальное количество баллов по отдельным позициям
1.	Качество подобранного материала для проведения анализа	Количество подобранных источников информации (минимально – 15)	30	10
		Наличие современных данных		10
		Использование современной нормативной информации		10
2.	Выполнение общих требований к проведению практики	Своевременное выполнение отдельных этапов прохождения практики	30	10
		Посещение консультаций руководителя		10
		Выполнение требований руководителя по проведению исследования		10
3.	Качественная оценка проведенного исследования	Выполнение требований к оформлению отчета по практике	40	10
		Выполнение требований к содержательной части отчета		10
		Оценка степени самостоятельности проведенного исследования		10
		Оценка качества проведенной исследовательской работы		10
ИТОГО:			100	100

Перевод 100-балльной рейтинговой оценки в традиционную четырехбалльную

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки
85 – 100 баллов	оценка «отлично»
70 – 84 баллов	оценка «хорошо»
50 – 69 баллов	оценка «удовлетворительно»
менее 50 баллов	оценка «неудовлетворительно»

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

4.1. Перечень учебной литературы, необходимой для проведения практики **Основная литература**

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>
2. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - М.: ИЦ РИОР, 2016. - 97 с.: 70x100 1/32. - (Карманное учебное пособие) (Обложка) ISBN 978-5-9557-0363-3
3. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/329767>
4. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/512674>
5. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с.: ISBN 978-5-394-02270-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450757>

Дополнительная литература

1. Антонов Г. Д. Стратегическое управление организацией: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014
2. Веснин В. Р. Корпоративное управление: учебник/ В.Р.Веснин, В.В.Кафидов. — М.: ИНФРА-М, 2017
3. Зуб А. Т. Управление стратегическими изменениями в организациях: Учебник/А.Т.Зуб - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015
4. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник / З.П. Румянцева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-010536-9
5. Управление торговой организацией: Учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 368 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0535-7
6. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015
7. Поршнева А. Г. Управление организацией: Учебник/Поршнева А.Г.,Азоев Г.Л.,Баранчев В.П.,Поршнева А.Г.,Румянцева З.П.,Саломатин Н.А.,4-е изд.,перераб.и доп.-М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016
8. Товарный менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М. : ЮРАЙТ, 2015

Примечание: Перечень основной и дополнительной литературы уточняется руководителем практики

4.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для проведения практики

1. www.government.ru – Официальный сайт Правительства Российской Федерации
2. <http://www.gks.ru> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации
3. www.economy.gov.ru – Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли
4. www.minfin.ru – Официальный сайт Министерства финансов РФ
5. www.oecd.org – Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития
6. www.wto.org – Официальный сайт Всемирной торговой организации
7. Справочно-правовая система «Гарант»: www.garant.ru
8. Справочно-правовая система «Консультант-плюс»: www.consultant.ru

Перечень электронных ресурсов, к которым обеспечивается доступ обучающихся:

1. http://82.179.36.11/irbis64r_12 - электронный каталог библиотеки ССЭИ на основе системы автоматизации библиотек (САБ) «ИРБИС64»
2. http://seun.ru/content/learning/4/science/1/?clear_cache=Y – учебные пособия и учебно-методические материалы ССЭИ
3. <http://znanium.com> – электронно-библиотечная система «Знаниум»
4. <http://biblioklub.ru> - электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online»
5. <http://www.biblio-online.ru> - электронно-библиотечная система «Юрайт»
6. <http://book.ru> - электронно-библиотечная система «BOOK.ru»
7. <http://grebennikon.ru/> - электронная библиотека Издательского дома "Гребенников"
8. <http://search.proquest.com/business> - электронно-библиотечная система «ProQuest»
9. http://www.consultant.ru/?utm_source=sps - справочная правовая система «КонсультантПлюс»
10. <http://elibrary.ru/defaultx.asp> - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU
11. <http://cyberleninka.ru/> - Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА»
12. <http://www.prlib.ru/Pages/default.aspx> - Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина
13. <http://www.polpred.com/> - база данных «Polpred.com Обзор СМИ»

14. <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm#a2> – Международный научно-исследовательский институт по вопросам труда
15. <https://www.isi-web.org/> - База данных ISI (The International Statistical Institute) Международного статистического института
16. <http://www.edu.ru/> - Федеральный портал «Российское образование»
17. <http://window.edu.ru/> - Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»
18. <http://school-collection.edu.ru/> - Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов
19. <http://fcior.edu.ru/> - Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов

4.3. Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

№ п/п	Виды работ обучающихся в процессе прохождения практики	Перечень информационных технологий, программного обеспечения, информационных справочных систем
1.	Анализ собранных материалов. Подготовка материалов для написания отчета по практике.	Microsoft office suit 1. MS Access 2007 2. MS Access 2007 – 103 ключа выдано 2010 - 3. MS Visual Studio 2008 4. MS FrontPage 2003 5. MS Visual Studio 2010 6. MS Project 2007
1.	Изучение теоретических источников в рамках подготовки отчета по практике с предоставлением каждому обучающемуся в течение всего периода обучения индивидуального неограниченного доступа к одной или нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации, как на территории организации, так и вне ее. Использование учебной литературы, необходимой для проведения практики с использованием электронных учебников, предоставляемым по договорам с ЭБС (указаны в разделе «III. Учебно-методическое, информационное и материально-техническое обеспечение практики»)	Электронный каталог библиотеки на основе системы автоматизации библиотек (САБ) «ИРБИС64», режим доступа: http://82.179.36.11/irbis64r_12 . Электронно-библиотечная система «Знаниум», режим доступа: http://znanium.com . Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online», режим доступа: http://biblioklub.ru . Электронно-библиотечная система «Юрайт», режим доступа: http://www.biblio-online.ru . Электронно-библиотечная система «BOOK.ru», режим доступа: http://book.ru . Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников», режим доступа: http://grebennikon.ru/ . Электронная библиотечная система ELibrary, режим доступа: http://elibrary.ru/defaultx.asp . Электронно-библиотечная система «ProQuest», режим доступа: http://search.proquest.com/business .
2.	Взаимодействие между участниками образовательного	LMS Moodle Стандартные офисные компьютерные программы:

	процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет».	Microsoft office suit 1. MS Access 2007 2. MS Access 2007 – 103 ключа выдано 2010 - 3. MS Visual Studio 2008 4. MS FrontPage 2003 5. MS Visual Studio 2010 MS Project 2007 Свободно распространяемое ПО: Ramus Educational – моделирование и анализ бизнес-процессов (создания диаграмм в формате IDEF0 и DFD); 7-Zip – архиватор. Интернет браузеры.
1.	Проведение групповых и индивидуальных консультаций обучающихся по подготовке отчета по практике, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет».	LMS Moodle Интернет браузеры Электронная почта

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Официальный интернет-портал правовой информации
<http://pravo.gov.ru>.
2. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
3. Портал «Информационно-коммуникационные технологии в образовании» <http://www.ict.edu.ru>.

4.4. Перечень материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Для проведения практики «Производственная практика: Научно-исследовательская работа» могут использоваться компьютерные аудитории с достаточным количеством персональных компьютеров и установленным лицензионным программным обеспечением для реализации интерактивного доступа студентов к электронным учебно-методическим материалам через сеть Интернет.

Для подготовки отчетов и презентаций по результатам прохождения практики могут быть использованы аудитории для самостоятельной работы студентов и электронно-библиотечная система (электронная библиотека) Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова».

Примерная тематика направлений научно-исследовательской работы

по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция»

1. Развитие технологического процесса входа торгового предприятия на внешний рынок.
2. Совершенствование механизмов реализации внешнеторговых операций предприятия
3. Оптимизация системы ценообразования торговых предприятий
4. Развитие управленческого подхода к организации международных перевозок продукции.
5. Развитие торгово-экономического сотрудничества российских предприятий с зарубежными предприятиями.
6. Разработка стратегии выхода торгового предприятия на внешние рынки.
7. Формирование концепции развития сбытовой системы предприятия в условиях выхода на внешние рынки.
8. Разработка стратегии внешнеэкономической экспансии торгового предприятия.
9. Развитие экспортной деятельности предприятия.
10. Развитие импортной деятельности предприятия.
11. Совершенствование экспортно-импортных операций предприятия.
12. Формирование эффективного механизма управления внешнеторговой деятельностью предприятия.
13. Формирование стратегии выхода на внешний рынок малых торговых предприятий.
14. Управление эффективным развитием внешнеторговой деятельности промышленных предприятий.
15. Организация и управление закупками и продажами сырья и товаров.
16. Анализ потребительских свойств и оценка уровня качества и конкурентоспособности товаров.
17. Разработка мер по предупреждению реализации некачественных товаров предприятия.
18. Формирование комплексного механизма по установлению видов товарных потерь, причин их возникновения и разработки мер по их предупреждению или снижению.
19. Совершенствование системы информационного обеспечения товародвижения.
20. Формирование и развитие внутрикорпоративной системы взаимодействия с потребителями.

21. Развитие внутрикорпоративной системы работы с рекламациями на продукцию предприятия.
22. Формирование рациональной структуры ассортимента на основе результатов изучения покупательских предпочтений.
23. Совершенствование договорной работы с поставщиками непродовольственных (продовольственных) товаров в торговой организации.
24. Исследование потребительских свойств с целью оптимизации ассортимента и повышения уровня качества непродовольственных (продовольственных) товаров в торговой организации.
25. Разработка номенклатуры потребительских свойств для оценки уровня конкурентоспособности товаров.
26. Оценка качественных показателей при производстве непродовольственных товаров на промышленном предприятии и стимулирование их сбыта.
27. Разработка алгоритма и методики проведения приемочной экспертизы непродовольственных (продовольственных) товаров в торговой организации и совершенствование коммерческой деятельности по их продаже (закупке).
28. Разработка алгоритма и методики проведения потребительской экспертизы непродовольственных (продовольственных) товаров в торговой организации и совершенствование их розничной продажи.
29. Стандартизация и сертификация соответствия непродовольственных (продовольственных) товаров на промышленном предприятии и совершенствование коммерческой деятельности по сбыту продукции.
30. Анализ конъюнктуры товарного рынка.
31. Развитие системы исследования и выбора целевого рынка сбыта предприятия.
32. Разработка технологии управления ассортиментом на основе спроса.
33. Совершенствование транспортно-экспедиционного обслуживания внешнеторговых (внутренних) грузовых перевозок.
34. Внедрение методов прогнозирования сбыта в современных российских условиях (на примере предприятия...).
35. Анализ и совершенствование выставочной деятельности организации (на конкретном примере).
36. Анализ и совершенствование ярмарочной деятельности организации (на конкретном примере).
37. Исследование потребителей и покупательского поведения на отраслевом рынке.
38. Исследование особенностей поведения потребителей на товарном рынке (на примере конкретного предприятия).
39. Совершенствование формирования и управления потребительским спросом на товарном рынке (на конкретном примере).
40. Разработка стратегии марочной политики торговой организации (на конкретном примере).
41. Разработка стратегии позиционирования продукции на рынке (на конкретном примере).

42. Особенности и преимущества организации вертикальных сетей реализации продукции (на конкретном примере).
43. Совершенствование системы управления франчайзинговой компанией (на конкретном примере).
44. Совершенствование организации коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли.
45. Разработка программы снижения рисков в коммерческой деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли.
46. Управление торгово-технологическим процессом в розничной (оптовой) торговле на рынке продовольственных товаров.
47. Управление торгово-технологическим процессом в розничной (оптовой) торговле на рынке непродовольственных товаров.
48. Построение дифференцированной системы сбыта предприятия на отраслевом рынке.
49. Формирование стратегии развития коммерческой деятельности малого торгового предприятия.
50. Формирование коммуникационной политики как инструмент поддержания конкурентных преимуществ розничной сети.
51. Разработка программы совершенствования техники продаж с использованием рекламных коммуникаций коммерческой организации.
52. Формирование системы продвижения предприятия на отраслевом рынке.
53. Формирование и продвижение концепции бренда розничного сетевого предприятия на отраслевом (региональном) рынке.
54. Оптимизация коммуникационной деятельности торговой организации на отраслевом рынке.
55. Организация системы закупочной деятельности гипермаркета.
56. Совершенствование закупочной деятельности розничного торгового предприятия на рынке продовольственных (непродовольственных) товаров
57. Развитие распределительной системы предприятия на российском рынке продуктов питания.
58. Формирование системы продвижения услуг торгово-развлекательного комплекса.
59. Разработка стратегии выхода торгового предприятия на региональные рынки сбыта.
60. Развитие системы планирования выхода коммерческого предприятия на региональные рынки сбыта.
61. Оптимизация системы хозяйственных связей торгового предприятия на рынке товаров длительного пользования.
62. Разработка конкурентной стратегии малого коммерческого предприятия на отраслевом рынке.
63. Развитие системы взаимодействия оптового (розничного) торгового предприятия с покупателями на отраслевом (региональном) рынке.
64. Разработка конкурентной стратегии предприятия на рынке платных образовательных услуг.

65. Совершенствование Интернет-торговли предприятия на отраслевом рынке.
66. Формирование системы планировки торговых залов для сетевых магазинов.
67. Организация и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России.
68. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
69. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
70. Совершенствование систем информационного обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия
71. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий оптовой (или розничной) торговли.
72. Организация и развитие складского хозяйства предприятий оптовой (розничной) торговли.
73. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле (на примере товарной группы).
74. Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
75. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой (розничной) торговле.
76. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
77. Организация сбыта товаров в оптовой (розничной) торговле и оценка его эффективности.
78. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой (розничной) торговле.
79. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
80. Анализ и оценка рисков в коммерческой деятельности на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
81. Современные системы безопасности для предприятия оптовой (розничной) торговли (на примере оптового предприятия, магазина).
82. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
83. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.
84. Прогнозирование продаж и бюджетирование закупок товаров в торговом предприятии.
85. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
86. Развитие мерчандайзинга как инструмента увеличения продаж организации.

87. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
88. Организация и осуществление торговой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
89. Оценка состояния материально - технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
90. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.
91. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли.
92. Оптимизация системы закупки и продажи товаров в оптовой (розничной) торговле на основе информационных технологий.
93. Организация хозяйственных связей на предприятии и пути их совершенствования.
94. Совершенствование процесса продажи товаров и торгового обслуживания в розничной торговле.
95. Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия.
96. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.
97. Организация и развитие дистанционного способа продажи товаров (на примере конкретной группы, категории).
98. Проектирование бизнес-процессов на предприятиях оптовой или розничной торговли.
99. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной торговли).
100. Формирование товарной стратегии развития компании для повышения ее эффективности.
101. Разработка конкурентной стратегии организации для выхода на внешний рынок.
102. Разработка конкурентной стратегии предприятия на потребительском рынке.
103. Стратегии развития розничной торговой сети и их влияние на эффективность торговой деятельности предприятия.
104. Разработка бизнес-плана предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности предприятия.
105. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.
106. Организация страхования коммерческих рисков.
107. Развитие и совершенствование грузовых перевозок на разных видах транспорта (по выбору).
108. Разработка механизма снижения расходов при транспортировке грузов.
109. Организация коммерческой деятельности в сфере транспорта.
110. Организация перевозок грузов (на примере конкретного транспортного субъекта).

111. Организация и планирование транспортного обеспечения в коммерческой деятельности торгового предприятия.
112. Разработка рациональной организации товародвижения.
113. Управление погрузочно-разгрузочными и транспортно-складскими операциями на складе.
114. Организация управления товарными потоками на складе.
115. Управление технологическими потоками на складе.
116. Организация и технология процессов по поступлению и приемке товаров на складе.
117. Организация складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли и оценка его эффективности.
118. Оптимизация складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли.
119. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса в магазине.
120. Организация и технология товароснабжения предприятий розничной торговли.
121. Совершенствование технологии товароснабжения розничного (оптового) предприятия.
122. Организационно-технологические аспекты формирования розничных торговых сетей.
123. Развитие коммерческой деятельности на основе исследования конкурентной среды торгового предприятия на отраслевом (региональном) рынке.
124. Управление технологическими потоками на складе предприятия.
125. Стратегии развития розничной торговой сети и их влияние на эффективность торговой деятельности предприятий.
126. Организация деятельности малого предприятия в сфере коммерции (на примере конкретного предприятия).
127. Инновационные технологии в малом бизнесе (на примере предприятия).
128. Организация посылочной торговли в современных условиях.
129. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции.
130. Организация и развитие торгового предпринимательства на современном этапе.
131. Стратегический анализ внешней и внутренней предпринимательской среды.
132. Информационное обеспечение и его влияние на эффективность деятельности предприятия.
133. Инновации в использовании торгового пространства в магазинах современных форматов.
134. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
135. Разработка стандартов планировки торговых залов для сетевых магазинов.

136. Направления совершенствования организации и технологии вендинговой торговли.
137. Организация и эффективность коммерческой деятельности Интернет-магазина.
138. Механизм взаимодействия розничной и оптовой торговли в современных условиях.
139. Аутсорсинг как инструмент сокращения затрат на ведение торгового дела.
140. Повышение конкурентоспособности малого бизнеса в условиях финансово-экономического кризиса.
141. Оценка состояния бизнес - среды и привлекательности предпринимательского капитала.
142. Эффективность взаимодействия банка и торговой сети в современных условиях по предоставлению инновационных кредитных продуктов.
143. Перспективность интенсивного способа развития бизнеса торговой компании.
144. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятий торговли.
145. Механизм построения эффективной системы сбыта на малом предприятии.
146. Анализ и оценка инновационной деятельности в торговле.
147. Модели управления коммерческой деятельностью в розничной сетевой торговле.
148. Создание сетевой модели ведения бизнеса на потребительском рынке.
149. Обоснование инновационной политики в коммерческой деятельности торгового предприятия.
150. Влияние инновационной деятельности на развитие предприятия.
151. Автоматизация складских операций как фактор совершенствования коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке.
152. Организация коммерческой деятельности на основе исследования конкурентной среды.
153. Управление ассортиментом на основе категорийного менеджмента.
154. Разработка стратегии выхода торговых предприятий на региональные рынки.
155. Современные модели логистического управления на торговом предприятии.
156. Регулирование распределительного центра торговой сети в современных условиях.
157. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия и пути её совершенствования.
158. Организация сбыта товаров в оптовой торговле и оценка его эффективности.
159. Организация и управление логистической деятельностью торгового предприятия на отраслевом рынке.

160. Управление товарными запасами на предприятии общественного питания.
161. Оптимизация сбытовой деятельности розничного предприятия сетевой торговли на отраслевом рынке.
162. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли на отраслевом рынке.
163. Организация и управление товарными потоками торгового предприятия на отраслевом рынке.
164. Оптимизация производственно-сбытовой деятельности как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия на отраслевом рынке.
165. Управление реализационной деятельностью предприятия в сфере АПК.
166. Разработка бизнес-плана и его применение для развития коммерческой деятельности предприятия.
167. Разработка реализационной стратегии посреднической организации на отраслевом рынке.
168. Совершенствование информационных систем управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
169. Формирование стратегического подхода к управлению коммерческими операциями розничного предприятия.
170. Организация и развитие закупочно-реализационной деятельности предприятия оптовой торговли.
171. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса гипермаркета.
172. Развитие логистической деятельности производственного предприятия на отраслевом рынке.
173. Формирование логистического подхода к развитию производственной деятельности предприятия на отраслевом рынке.
174. Разработка стратегии выхода торгового предприятия на региональные рынки сбыта.
175. Развитие системы обслуживания покупателей в розничной торговле.
176. Развитие коммерческой деятельности дилерского предприятия в условиях конкурентной борьбы на отраслевом рынке.
177. Развитие системы хозяйственных связей малого торгового предприятия на отраслевом рынке.
178. Развитие системы взаимодействия предприятия сферы общественного питания с покупателями.
179. Развитие закупочно-сбытовой деятельности оптового торгового предприятия на региональном потребительском рынке.
180. Организация и управление сбытовой деятельностью производственного предприятия на отраслевом рынке.

Заведующему кафедрой

Саратовского социально-экономического
института (филиала) РЭУ им. Г.В.

Плеханова

от студента _____ курса _____ группы

_____ формы

ФИО _____

факультет _____

Заявление

Прошу предоставить мне место для прохождения
_____ практики с учетом индивидуальных
(указать вид практики)
особенностей и возможностей состояния здоровья.

Копии подтверждающих документов прилагаются:

Дата

Подпись студента

Министерство образования и науки Российской Федерации
 федеральное государственное бюджетное образовательное
 учреждение высшего образования
 Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
 Саратовский социально-экономический институт (филиал)

НАПРАВЛЕНИЕ НА ПРАКТИКУ

Студент _____
 (ФИО студента)

факультет _____ курс _____

форма обучения _____

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Профиль программы «Коммерция»

направляется на практику «Производственная практика: Научно-исследовательская работа»

продолжительностью _____ недель

в период с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

в _____

_____ (полное наименование организации (предприятия))

Декан факультета _____ ФИО
 _____ (подпись)

М.П.

Заведующий кафедрой _____ ФИО
 _____ (подпись)

Дата прибытия в организацию (предприятие) «__» _____ 20__ г.

_____ (Должность руководителя, Ф.И.О.) _____ (подпись)

М.П.

Дата убытия из организации (предприятия) «__» _____ 20__ г.

_____ (Должность руководителя, Ф.И.О.) _____ (подпись)

М.П.

Министерство образования и науки Российской Федерации
 федеральное государственное бюджетное образовательное
 учреждение высшего образования
 Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
 Саратовский социально-экономический институт (филиал)

Рабочий график (план) проведения практики обучающегося, осваивающего основную профессиональную образовательную программу высшего образования

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
 направленность (профиль) программы «Коммерция»

«Производственная практика: Научно-исследовательская работа»

Студент _____ курса _____ группы

 (Ф.И.О)

 (Место прохождения практики: название организации, предприятия)

Сроки прохождения практики: с _____ по _____.

№	Этапы прохождения практики	Сроки
1	Подготовительный	
2	Аналитический	
3	Отчётный	
4	Защита отчета в срок до	

Руководитель практики
 от кафедры

 (подпись)

 Ф.И.О.

Министерство образования и науки Российской Федерации
 федеральное государственное бюджетное образовательное
 учреждение высшего образования
 Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
 Саратовский социально-экономический институт (филиал)

**Индивидуальное задание
 для обучающегося, осваивающего основную профессиональную
 образовательную программу высшего образования**

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
 направленность (профиль) программы «Коммерция»

«Производственная практика: Научно-исследовательская работа»

Студент _____ курса _____ группы

 (Ф.И.О)

 (Место прохождения практики: название организации, предприятия)

Сроки прохождения практики: с _____ по _____.

№ п/п	Этапы прохождения практики	Перечень работ	Сроки
1.	Подготовительный	Выбор, уточнение и согласование индивидуального задания на практику в соответствии с программой практики и темой выпускной квалификационной работы. Составление плана практики.	
2.	Аналитический	Анализ конъюнктуры рынка, прогнозы развития рынка или отрасли, на которых функционирует объект исследования. Исследования требований потребителей с целью обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания. Изучение теоретических аспектов управления коммерческой деятельностью предприятия на отраслевом рынке.	
3.	Отчетный	Обобщение материала, собранного в период прохождения практики, определение его достаточности и достоверности для подготовки теоретической части выпускной	

		квалификационной работы. Подготовка отчета по практике, отражающего выполнение индивидуального задания.	
	Защита отчета по практике		

Руководитель практики
от кафедры

(подпись)

Ф.И.О.

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Студент _____
(ФИО)

Направление подготовки _____

Профиль программы _____

факультет _____

кафедра _____
(наименование)

_____ курс _____

вид практики _____

база практики _____
(наименование организации (предприятия))

руководитель практики от кафедры _____
(ФИО, должность, кафедра)

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Саратовский социально-экономический институт (филиал)

Факультет международного бизнеса и торговли

Кафедра торгового дела, сервиса и гостинично-туристического бизнеса

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

кафедра

(уч. степень, звание, ФИО)

(подпись)

« ____ » _____ 201 ____ г.

ЗАДАНИЕ

по выполнению научно-исследовательской работы
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы
«Коммерция»

Студенту _____

курс ____ группа _____

1. Тема: « _____ »
(в соответствии с распоряжением)

2. Дата начала подготовки и сдачи студентом отчета по итогам научно-исследовательской работы (НИР): _____

3. Содержание работы (перечень вопросов исследования):

3.1. Составление плана

3.1.2. Подбор литературы

3.1.3. Написание реферата

4. Основные части научно-исследовательской работы (перечень вопросов исследования), сроки их выполнения и примерный объем в страницах:

Этапы НИР	Разделы НИР	Сроки выполнения	Примерный объем страниц	Задание выдал (подпись руководителя)	Задание принял (подпись студента)
1	Получение задания на выполнение НИР				
2	Выбор темы НИР. Подбор источников литературы по теме исследования, их изучение и обработка. Составление списка используемых источников				
3	Составление плана научно-исследовательской работы. Уточнение задания с руководителем НИР.				
4	Накопление, систематизация и анализ теоретических материалов по теме исследования.				
5	Формулирование авторских предложений по решению теоретических проблем				
6	Выбор методов прикладных научных исследований. Анализ материала исследования.				
7	Формулирование собственных выводов по совершенствованию подходов к рассмотрению и систематизации коммерческих процессов.				
8	Подготовка реферата и представление его на проверку научному руководителю				
9	Представление работы на кафедру				
10	Подготовка мультимедийной презентации доклада по защите отчета по результатам НИР				
11	Защита отчета (зачет)				

Задание выдал научный руководитель НИР

(подпись)

ФИО

Задание принял к исполнению студент

(подпись)

ФИО

Дата выдачи задания

«__» _____ 201__ г.

Дата уточнения задания

«__» _____ 201__ г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

№ п/п	Наименование структурного подразделения организации (предприятия)	Содержание задания	Календарный срок выполнения

Руководитель практики
от кафедры

(подпись)

Ф.И.О.

Руководство по оформлению дневника прохождения практики

Структура дневника прохождения практики:

1. Титульный лист;
2. Индивидуальные задания на практику;
3. Календарный план прохождения практики;

Рекомендации к ведению дневника прохождения практики

До начала практики:

Титульный лист. Под руководством ответственного за организацию практики от кафедры заполнить титульный лист дневника прохождения практики.

Индивидуальные задания на практику. Руководители практики от кафедр: разрабатывают и выдают индивидуальные задания для обучающихся, выполняемые в период практики, оказывают методическую помощь обучающимся при выполнении ими индивидуальных заданий, заверяют подписью.

В индивидуальном задании указываются этапы прохождения практики, перечень работ и сроки.

Календарный план прохождения практики. В соответствии с программой практики необходимо составить календарный план прохождения практики, согласовать его с руководителем практики от кафедры.

В календарном плане прохождения практики, указываются наименования структурных подразделений, содержание заданий, сроки выполнения (конкретная дата, либо период времени) и ответственные по определению заданий.

По завершению практики:

Перечень материалов, собранных в период прохождения практики. Данный раздел дневника прохождения практики должен включать перечень текстовых, электронных, графических, аудио-, фото-, видео- материалов, изученных и освоенных студентом-практикантом в период прохождения практики.

Отчет по итогам практики предоставляется обучающимся руководителю практики от соответствующей кафедры на бумажном и электронном носителе в первый учебный день, следующий за днем окончания практики.

Кафедрой определяются сроки защиты отчета о практике и доводятся до сведения студентов.

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Саратовский социально-экономический институт (филиал)

Факультет _____
(наименование факультета)

Кафедра _____
(наименование факультета)

Направление подготовки _____

Профиль программы _____

ОТЧЕТ

О прохождении _____ практики
(вид практики)

_____ (ФИО студента)
Курс _____ группа _____

Место прохождения практики _____

_____ (указывается полное наименование организации (предприятия))

Срок прохождения практики:

с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

Руководители практики:

от кафедры _____
(ФИО должность)

**Отзыв руководителя практики от кафедры
о качестве выполнения программы практики**

Студент _____
(ФИО)

факультет _____ Курс _____ Группа _____

Направление подготовки _____

_____ (наименование)

Профиль программы _____

_____ (наименование)

в период с « ____ » _____ 201__ г. по « ____ » _____ 201__ г.

проходил _____ практику в

(вид практики)

_____ (название организации (предприятия))

При прохождении практики _____

(отражается степень достижения поставленных целей и задач практики, соответствие выполненной работы программе практики, оценивается качество выполнения индивидуальных заданий, приобретенные практические навыки и умения, изменение уровня сформированности компетенций и т.д.)

Программа _____

(вид практики)

(объем выполнения)

Рекомендуемая оценка результатов прохождения практики « _____ ».

(неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично)

Дата заполнения отзыва « ____ » _____ 201__ г.

Руководитель
практики от кафедры _____

(подпись)

ФИО

Образец структуры отчета по практике

Содержание

Введение

Раздел 1. В разделе 1 рассматриваются теоретические аспекты исследуемой проблематики.

Раздел 1 содержит 2-3 параграфа.

Пример структуры Раздела 1:

1. Теоретические аспекты управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия на рынке книжной продукции

1.1. Понятие и роль управления коммерческой деятельностью предприятий

1.2. Особенности коммерческой деятельности розничных предприятий

Раздел 2. В Разделе 2 отражаются результаты анализа конъюнктуры рынка, исследования поведения покупателей на нем, даются прогнозы развития рынка или отрасли, на которых функционирует объект исследования (организация, на базе которой проводится Научно-исследовательская работа).

Раздел 2 содержит 2-3 параграфа.

Пример структуры Раздела 2:

2. Анализ конъюнктуры рынка книжной продукции в Саратовской области

2.1 Анализ емкости рынка книжной продукции на территории саратовского региона

2.2. Изучение и прогнозирование спроса на книжную продукцию на основе исследований требований потребителей

Раздел 3. В Разделе 3 представляется список литературных источников, используемых при подборе и анализе информации для Раздела 1 и Раздела 2.

Заключение

Приложения