

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**



Утверждено
на заседании совета факультета
экономики торговли и товароведения
Протокол № 5 от 12 сентября 2013
Председатель совета Денисов И.В.

Факультет Экономики торговли и товароведения
Кафедра Торговой политики

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ**

*Направление подготовки 100700.62 – «Торговое дело»
Профиль подготовки – «Логистика в торговле»
Квалификация (степень) выпускника Бакалавр*

МОСКВА – 2013

Составители: д.э.н, проф. Иванов Г.Г., к.э.н., доц. Шипилова С.С.

Рецензенты:

Солдатова Н. Ф. , к.э.н., доцент кафедры "Маркетинг и логистика" Финансового университета при Правительстве РФ

Мудрова С.В., к.э.н., доцент кафедры политической экономии РЭУ им. Г.В. Плеханова

Целью торгово-экономической практики является закрепление и расширение знаний, полученных студентами за время теоретического обучения на основе практического участия в деятельности предприятий, организаций, учреждений, формирование умения применять их в профессиональной деятельности, расширение практических навыков самостоятельной и научно-исследовательской работы, а также необходимых общекультурных и профессиональных компетенций. Блок Б5.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта третьего поколения по направлению 100700.62 – «Торговое дело».

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры торговой политики протокол № 8 от «22» января 2013

Заведующий кафедрой



Г.Г. Иванов

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры торговой политики, протокол № 2 от « 22 » 03 201 4 г.

Заведующий кафедрой

Александр Александрович
(подпись)

Александр Р. Г.
(Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета экономики торговли и товароведения, протокол № 1 от « 30 » 03 201 4 г.

Председатель

[Подпись]
(подпись)

Семин Ч. В.
(Ф.И.О.)

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры торговой политики, протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Заведующий кафедрой

(подпись)

(Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета экономики торговли и товароведения, протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель

(подпись)

(Ф.И.О.)

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры торговой политики, протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Заведующий кафедрой

(подпись)

(Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета экономики торговли и товароведения, протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель

(подпись)

(Ф.И.О.)

1. Цели торгово-экономической практики	5
2. Задачи торгово-экономической практики	5
3. Место торгово-экономической практики в структуре ООП ВПО	5
4. Формы проведения торгово-экономической практики	6
5. Место и время проведения торгово-экономической практики	6
6. Компетенции студента, формируемые в результате прохождения торгово-экономической практики	7
7. Структура и содержание торгово-экономической практики	11
8. Научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на торгово-экономической практике	12
9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов на торгово-экономической практике	13
10. Формы аттестации торгово-экономической практики	14
11. Учебно-методическое и информационное обеспечение торгово-экономической практики	15
12. Материально-техническое обеспечение торгово-экономической практики	16

1. ЦЕЛИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Целью торгово-экономической практики является закрепление и расширение знаний, полученных студентами за время теоретического обучения на основе практического участия в деятельности предприятий, организаций, учреждений, формирование умения применять их в профессиональной деятельности, расширение практических навыков самостоятельной и научно-исследовательской работы, а также необходимых общекультурных и профессиональных компетенций.

2. ЗАДАЧИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

В задачи практики входят:

- изучение инструкций, методических указаний, нормативных документов, постановлений, действующих в настоящее время и регламентирующих работу фирмы, организации или предприятия;
- исследование и анализ товарных рынков, в том числе анализ текущей коммерческой деятельности предприятий в условиях конкурентной среды;
- анализ структуры управления предприятием с позиции эффективности его коммерческой деятельности;
- изучение особенностей организации коммерческих сделок на рынке товаров и услуг;
- прогнозирование и проектирование коммерческой деятельности предприятий;
- изучение организации и технологии коммерческой деятельности, основных функций коммерческих подразделений;
- изучение и анализ планирования закупок и сбыта продукции, а также формирование и проведение ассортиментной политики;
- изучение материально-технического и кадрового обеспечения коммерческой деятельности предприятия;
- оценка номенклатуры и качества товаров и услуг;
- изучение механизма формирования затрат и ценообразования;
- оценка социальной–экономической эффективности коммерческой деятельности;
- анализ информационного обеспечения управления предприятием.

Основными принципами проведения торгово-экономической практики студентов являются: интеграция теоретической и профессионально-практической, учебной и научно-исследовательской деятельности студентов.

3. МЕСТО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

Торгово-экономическая практика входит в раздел «Б.5. Учебная и производственные практики» ФГОС -3 по направлению подготовки ВПО «Торговое дело» - профилю «Коммерция».

Торгово-экономическая практика является обязательным этапом обучения бакалавра и предусматривается рабочим планом. Практика студентов осуществляется на функциональных рабочих местах в соответствии со специализацией и квалификацией бакалавра. Практика проводится после прослушивания основного курса в сроки, определяемые подразделением, отвечающим за её организацию и проведение.

Прохождение торгово-экономической практики базируется на освоении следующих дисциплин: Экономика организации, Бухгалтерский учет, Маркетинг, Коммерческая деятельность, Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия, Теоретические основы товароведения, Логистика, Менеджмент, Правовое регулирование профессиональной деятельности, Рекламная деятельность, Организация, технология и проектирование предприятий, Информационные технологии в профессиональной деятельности и т.п.

Требования к «входным» компетенциям студента, приобретенным в результате освоения предшествующих частей ООП, необходимым при освоении программы торгово-экономической практики:

а) общекультурные (ОК):

- владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения (ОК-1);
- готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе, способностью работать в команде и самостоятельно, а также быть коммуникативным, толерантным и честным; способностью проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину (ОК-3);
- стремление к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства, умением критически оценивать свои достоинства и недостатки, способностью намечать пути и выбирать средства развития своих достоинств и устранения недостатков (ОК-6);
- готовность применять экономические законы и теории, определять экономические показатели (ОК-11);
- владение основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий (ОК-13);

б) профессиональные (ПК):

в торгово-технологической деятельности:

- способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству (ПК-3);
- способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность (ПК-4);
- готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-6);

в организационно-управленческой деятельности:

- готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации (ПК-14);

в научно-исследовательской деятельности:

- способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности (ПК-16).

4. ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Торгово-экономическая практика проводится в форме профессиональной работы студентов на рабочих местах в соответствии с профилем подготовки на основе индивидуальных заданий. Предусматривается также проведение отдельных теоретических занятий, производственных экскурсий, самостоятельное изучение студентами нормативной литературы. Основными методами изучения деятельности на предприятии является личное наблюдение, ознакомление с коммерческой документацией, выполнение индивидуального задания, работа дублером (ассистентом, стажером) и т.д.

5. МЕСТО И ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Торгово-экономическая практика студентов проводится в учреждениях, организациях и предприятиях различных организационно-правовых форм. Основным требованием к месту прохождения практики является соответствие профиля подготовки студента профилю деятельности предприятия или одного из его подразделений.

Место практики выбирается студентом, исходя из предоставляемого деканатом перечня или из собственных возможностей по его определению при наличии письменного согласия руководителя предприятия (в форме договора) на проведение практики с указанием названия предприятия и его подразделения, в котором будет проходить практику студент, профиля деятельности, адреса, телефона для осуществления контроля со стороны вуза. Выбор места прохождения торгово-экономической практики согласуется с научным руководителем выпускной квалификационной работы, от которого получают в последующем индивидуальное задание.

Главным условием выбора места прохождения торгово-экономической практики является то обстоятельство, что объектами будущей профессиональной деятельности должны быть: предприятия, коммерческие организации различных организационно-правовых форм (государственные, муниципальные, частные, производственные кооперативы, хозяйственные товарищества и общества), некоммерческие организации и объединения, требующие профессиональных знаний в области коммерческой деятельности. На период практики студент может быть зачислен на вакантную должность, соответствующую заданию по практике.

Торгово-экономическая практика студентов проводится на предприятиях в сроки, установленные графиком учебного процесса.

Продолжительность практики для студентов очной формы обучения – 2 - 4 недели.

6. КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТА, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

В результате прохождения данной торгово-экономической практики студент должен приобрести следующие профессиональные компетенции:

общекультурные компетенции (ОК):

- способность находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях, самостоятельно принимать решения и готовностью нести за них ответственность (ОК-4);

- стремление к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства, умением критически оценивать свои достоинства и недостатки, способностью намечать пути и выбирать средства развития своих достоинств и устранения недостатков (ОК-6);

профессиональные компетенции (ПК):

общепрофессиональные:

- умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ПК-2);

- способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-5);

в организационно-управленческой деятельности:

- способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами (ПК-8);

- способность обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами (ПК-13);

в научно-исследовательской деятельности:

- способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-17);

в проектной деятельности:

- готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-19).

В таблице 1 представлена Матрица распределения компетенций по отдельным видам практических действий студентов при прохождении торгово-экономической практики.

Матрица распределения компетенций по отдельным видам практических действий студентов при прохождении торгово-экономической практики

№ п/п	Разделы (этапы) практики (практические действия)	Компетенции								
		ОК-1	ОК-4	ОК-6	ПК-2	ПК-5	ПК-8	ПК-13	ПК-17	ПК-19
1.	Подготовительный этап, включающий инструктаж по технике безопасности и ознакомительные лекции, отработка конкретных ситуаций	+	+				+			
2.	Основной этап, включающий:									
	– сбор, обработку и анализ информации методами, применяемыми в коммерческой деятельности;	+		+	+	+		+	+	+
	– анализ и оценку коммерческой деятельности, товарных рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей;	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	– разработку прогноза продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков, номенклатуры товаров;	+	+		+			+	+	+
	– проектирование номенклатуры товаров, процессов их продвижения и	+	+		+	+	+		+	+

7. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Общая трудоемкость торгово-экономической практики составляет _____ зачетных единиц, _____ часов.

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды учебной работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля
		Кабинетные исследования		Полевые работы		
		с преп.	самост.	с преп.	самост.	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Подготовительный этап, включающий инструктаж по технике безопасности и ознакомительные лекции, отработка конкретных ситуаций	4	10			Проверка конспектов, проведение тестирования
2.	Основной этап, включающий: – сбор, обработку и анализ информации методами, применяемыми в коммерческой деятельности; – анализ и оценку коммерческой деятельности, товарных рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей; – разработку прогноза продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков, номенклатуры товаров; – проектирование номенклатуры товаров, процессов их продвижения и реализации на рынке; – планирование коммерческой деятельности организации (предприятия), объемов закупки и продажи товаров, товарных запасов; – разработку стратегии развития бизнеса; – участие в организации и реализации проектов и планов в области коммерции, включая формирование товарного ассортимента; процедуру выбора покупателей и поставщиков; расчёты за поставленный товар; управление товарными запасами и разработку системы торгового обслуживания; – моделирование бизнес-процессов, выбор моделей бизнес-технологий	2	48	8	240	Собеседование, анализ проведенного исследования
3	Подготовка и защита отчета по практике	2	10			Защита отчета, в том числе в форме проведения круглого стола. Проверка дневника по практике, отзыв руководителя от предприятия
Всего часов						

8. НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ НА ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

Виды работы на торгово-экономической практике включают кабинетные и полевые исследования.

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

Методами получения информации в полевых исследованиях, проводимых в ходе торгово-экономической практики, являются: опрос работников предприятия (организации), в том числе руководителя практикой от предприятия, а также потребителей, наблюдение, эксперимент и экспертные оценки, а также сбор информационных материалов (прайс-листов, каталогов, финансовых отчетов, проспектов и т.д.).

В ходе практики студенты используют технологии конспектирования, реферирования, анализа научной и методической литературы по специальности, сбора и обработки практического материала, написания отчета.

Взаимосвязь практики и активных методов обучения позволяет повысить качество подготовки выпускников и эффективность практики. Само по себе достижение студентами определенного результата является важным элементом активного творчества, а использование результатов практики в учебном процессе отражает его активизацию и обеспечивает связь практики с проблемным обучением.

Практическая составляющая естественным образом придает учебному процессу индивидуальный, авторский и инициативный характер. Объективный характер придает участие третьей стороны: руководителей и специалистов предприятий (учреждений, организаций) – мест практики.

Участие студентов в реальной практической деятельности предприятий, организаций и фирм позволяет повысить эффективность использования активных методов обучения.

Рабочие материалы и результаты торгово-экономической практики могут и должны использоваться как непосредственно студентами, так и руководителями, и другими преподавателями в учебном процессе. Студенты используют их как результаты собственной активной самостоятельной деятельности в качестве примеров для иллюстрации и интерпретации основных положений изучаемых теоретических курсов.

Преподаватели используют их как апробированные материалы, актуализирующие, иллюстрирующие, интерпретирующие, дополняющие и развивающие основные теоретические положения учебных курсов соответствующих дисциплин учебных планов.

Наиболее удачными формами активного обучения, в которых легко могут быть использованы результаты практики, являются: конференции, семинары, «круглые столы» по итогам практики; метод конкретных ситуаций (метод проблемных ситуаций, кейс-метод); деловые (ролевые) игры.

Итоговые конференции, семинары и «круглые столы» по результатам практики как формы активных методов обучения показывают степень развития исследовательских навыков студентов, их умение работать с информационными ресурсами, степень формирования профессиональных навыков и умений на основе усвоенных теоретических знаний. Дискуссия на «круглом столе» способствуют приобретению студентами навыков профессионального мышления, позволяет выявить ключевые проблемы профессиональной деятельности, определить позицию студентов по анализируемой

проблеме, выработать алгоритм ее решения, учитывая собственный опыт, полученный во время практики.

Такие формы дают возможность обмениваться опытом и знаниями, полученными студентами во время практики на предприятиях различных форм собственности, с различной корпоративной культурой, в разных структурных подразделениях.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ НА ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

Торгово-экономическая практика осуществляется в соответствии с задачами профессиональной деятельности бакалавра, обучающегося по направлению «Торговое дело».

В процессе прохождения торгово-экономической практики студент по профилю «Коммерция» изучает самостоятельно следующие вопросы деятельности предприятия в соответствии с полученной подготовкой и функциональными обязанностями на занимаемом рабочем месте:

Содержание самостоятельной работы при прохождении торгово-экономической практики

- 1) изучение и анализ основных этапов договорной работы;
- 2) изучение содержания работ по закупке товаров: выявление и анализ источников закупки товаров, определение спроса покупателей, участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или в заключении с ними договоров, в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, в стимулировании сбыта;
- 3) рассмотрение управления товарными запасами: информации о состоянии товарных запасов, использование её для правильного определения объема закупок;
- 4) участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товарополучателю) и ознакомление с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом;
- 5) ознакомление с организационной структурой склада и функциями его работников, с комплексами операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску покупателям; изучение организационно-экономические принципы хранения;
- 6) выполнение в качестве дублёра следующих операций: приемки товаров на складе (в магазине), проверки товаров по количеству и качеству, оформление приемо-сдаточных документов, регистрации принятых товаров;
- 7) изучение принципов хранения товаров в магазине: планирование складской площади, размещение товаров, обеспечение их безопасности, организация учета и отпуска товаров со склада, применение подъемно-транспортного оборудования;
- 8) изучение организации работ по продажам товаров методами, существующими на предприятии и способствующим увеличению товарооборота и прибыли; изучение экономических, технологических и социальных показателей, характеризующих продажи товаров, работы по стимулированию продаж; знакомство с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи.

В зависимости от организационной формы, вида и типа торгового предприятия руководители практики могут давать студенту (или группе студентов) конкретные задания из вышеперечисленных на период прохождения торгово-экономической практики.

В отдельных случаях структура отчета может быть изменена в соответствии с индивидуальным заданием, полученным от руководителя практики от университета.

Требования к отчету по торгово-экономической практике

В отчете о торгово-экономической практике содержатся результаты проделанной студентами самостоятельной работы с приложением необходимых данных и расчетов, а также выводы и предложения по улучшению работы базового предприятия и его коммерческой службы.

Отчет состоит из двух частей. В первой содержатся общие сведения о базовом предприятии, его организационной структуре и органах управления, направлениях деятельности, положении на рынке, структуре и функциях финансовой службы, а также цели и задачи торгово-экономической практики.

Во второй части приводятся результаты по заданиям практики в соответствии с календарно-тематическим планом, включая необходимые расчеты и таблицы и исходные данные к ним.

Завершают отчет выводы и предложения. Отчет проверяется и визируется руководителем практики от предприятия.

Отчет по практике излагается грамотно, кратко и четко, логически последовательно. Объем работы должен составлять 25-30 страниц (не более) машинописного текста (14 шрифтом через полтора интервала). Количество страниц дополнительных приложений к работе (рекламные листки, документы и т.д.) не ограничивается. Количество строк на одной странице должно составлять 28-30, а число знаков в строке - 57-60 с учетом интервалов. В приложении должны быть размещены только материалы по теме отчета, не допускается размещение материалов, не относящихся к содержанию работы.

Отчет по практике должен быть представлен на одной стороне стандартного листа белой бумаги формата А-4 размером 21х30. Каждая страница работы должна иметь поля: левое, правое, верхнее, нижнее (соответственно размером не менее 30, 10, 15 и 20 мм). Все страницы нумеруются, начиная с титульного листа (номер страницы на нем не проставляется). Цифра, соответствующая порядковому номеру страницы, проставляется в середине верхнего поля между знаками “тире” или в правом верхнем углу страницы.

Страницы с иллюстративным материалом - рисунками, схемами, диаграммами, таблицами и т.д. - включаются в общую нумерацию.

Формулы должны быть вписаны в текст разборчиво, обязательно печатным путем, черными чернилами или тушью. Прописные и строчные буквы, надстрочные и подстрочные индексы в формулах должны обозначаться четко. Размеры знаков для формул рекомендуются следующие: прописные буквы - 7-8 мм; строчные - 4 мм; показатели степени и индексы - не менее 2 мм.

Требования к оформлению табличного материала:

- цифровой материал, используемый в работе, желателен приводить в виде таблиц, включаемых в основную часть работы или в приложение;

- таблицы, входящие в основной текст работы, должны иметь сплошную порядковую нумерацию, в тексте делаются ссылки на таблицу;

- таблица должна иметь название, отражающее ее содержание, которое помещается над таблицей;

- в работе может быть приведена таблица, заимствованная из отчета предприятия;

- помещенные в работе рисунки и схемы должны иметь свою порядковую нумерацию, причем номер рисунка и его название помещаются под рисунком.

10. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

По итогам практики студент представляет руководителю для проверки отчет о прохождении торгово-экономической практики.

Отчет, допущенный к защите руководителем практики от университета, защищается в комиссии, состоящей из двух преподавателей выпускающей кафедры.

К защите допускаются студенты, полностью выполнившие программу практики, своевременно представившие отчет по установленной форме. Срок защиты отчета по торгово-экономической практике – в течение 5 дней после окончания срока практики.

Формой оценки результатов практики является зачет с оценкой. Оценка по практике приравнивается к оценкам (зачетам) по теоретическому обучению и учитывается при подведении итогов общей успеваемости студентов.

Критериями оценки являются:

- уровень теоретического осмысления студентами практической деятельности конкретного предприятия (организации, учреждения);
- качество отчета по итогам практики, полнота его содержания и его соответствие требованиям, предъявляемым к оформлению работ данного типа;
- уровень овладения студентами профессиональными компетенциями, предусмотренными учебным планом;
- уровень профессиональной направленности выводов и рекомендаций, сделанных студентом в ходе прохождения практики.

Студенты, не получившие положительной оценки по торгово-экономической практике, считаются не выполнившими учебный план и не допускаются к сдаче итогового междисциплинарного экзамена и защите выпускной квалификационной (дипломной) работы.

11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

а) Нормативные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая.
2. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» с измен. и доп.
3. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей» с измен. и доп.
4. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения
5. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли. Общие требования
6. ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий

б) Основная литература

1. Брагин Л.А. и др. Экономика торгового предприятия: Торговое дело. – М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Брагин Л.А. и др. Организация и управление торговым предприятием. – М.: ИНФРА-М, 2009
3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. Учебник. - М: Дашков и Ко, 2007.
4. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008.

в) Дополнительная литература

1. Андреас Прайснер. Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте. М.: Издательский дом Гребенникова, 2009.
2. Голубков Е.П. Основы маркетинга. 3-е изд. перераб. и доп. М.: Финпресс, 2008.
3. Кент Т. Розничная торговля: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг», 080301 Коммерция (торговое дело)»/ Т. Кент, О.Омар; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007
4. Организация предпринимательской деятельности в розничной торговле: учеб. пособие ; под общ. ред. Е.Е. Кузьминой.- Ростов н/Д, 2007.

5. Современный супермаркет: Учебник по современным формам торговли. – 3-е изд., перераб и доп. –М.: Издательство Жигульского /ООО «Бизнес ту Бизнес Продакшн Груп «Би-Би-Пи-Джи»/,2008
6. Сысоева С.В., Крок Г.Г. Большая книга директора магазина. – С.-Пб.:Питер, 2009.
7. Сысоева С.В. Стандарт розничного магазина. Разработка инструкций и регламентов – С.-Пб.: Питер, 2009.
8. Терехин К.И. Книга коммерческого директора. С.-Пб.: Питер, 2007.

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. www.aup.ru – Менеджмент и маркетинг в бизнесе
2. www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ
3. www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты
4. <http://www.cfin.ru/> - Корпоративный менеджмент
5. <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»
6. www.consultant.ru - «Консультант Плюс»
7. www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру
8. www.garant.ru - Система Гарант
9. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
10. www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
11. <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле
12. www.russianmarket.ru – Маркетинговые исследования и аналитические материалы
13. www.sostav.ru – Реклама, маркетинг, PR

12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

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