

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 № 6 от 25 февраля 2014

Председатель совета  Денисов И.В.

подпись



Факультет Экономики торговли и товароведения
Кафедра Торговой политики

**ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ,
ПРЕДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**

Специальность

080502.65 - «Экономика и управление на предприятии (торговли)»

Квалификация (степень) выпускника

Специалист

Москва 2014

Составители: д.э.н., проф. Брагин Л.А.
к.э.н., доц. Шипилова С.С.
ст. преп.. Алексина С.Б.

Рецензенты:

д.э.н., проф. Хваткин Н.Г., РГТЭУ

д.э.н., проф. Степанов В.И., кафедра Логистики, РЭУ имени Г.В. Плеханова

Основное целевое назначение практики — углубление ранее полученных студентами знаний в области торгово-технологических процессов торговой организации, а также сбор информации для подготовки дипломной работы.

Рабочая программа составлена на основании Государственного образовательного стандарта третьего поколения по направлению 080502.65 – «Экономика и управление на предприятии (торговли)»

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры торговой политики, протокол № 6 от «5» декабря 2013 г.

Заведующий кафедрой



Г.Г. Иванов

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

Заведующий кафедрой _____ Иванов Г.Г.
(подпись)

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

Председатель _____ Денисов И.В.
(подпись)

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры _____, протокол № ____ от « ____ » _____ 20__ г.

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

Одобрено советом факультета _____, протокол № ____ от « ____ » _____ 20__ г.

Председатель _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры _____, протокол № ____ от « ____ » _____ 20__ г.

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

Одобрено советом факультета _____, протокол № ____ от « ____ » _____ 20__ г.

Содержание

1. Цели производственной практики	5
2. Задачи производственной практики	5
3. Место производственной практики в структуре ООП специалиста	5
4. Формы проведения производственной практики	6
5. Место и время проведения производственной практики	6
6. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения производственной практики	6
7. Структура и содержание производственной практики	7
8. Научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на производственной практике	8
9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов на производственной практике	8
10. Формы промежуточной аттестации (по итогам производственной практики)	13
11. Учебно-методическое и информационное обеспечение производственной практики	14
12. Материально-техническое обеспечение производственной практики	17

1. Цели производственной практики

Целями преддипломной практики являются закрепление и углубление студентами теоретических знаний в области экономики, организации и управления торговым предприятием, маркетинга, логистики, товароведения и других, полученных в процессе обучения в академии; приобретение компетенций, практических навыков работы и опыта самостоятельной профессиональной деятельности по специальности в торговых организациях; получение навыков организации самостоятельной исследовательской работы; подбор материалов и изучение вопросов, связанных с написанием дипломной работы.

2. Задачи производственной практики

Задачами преддипломной практики являются:

- сформировать у студентов комплексное представление о практической деятельности оптовых и розничных предприятий торговли в условиях конкуренции на потребительском рынке;
- изучить важнейшие этапы хозяйственной деятельности торгового предприятия;
- исследовать факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на результаты функционирования торговой организации;
- оценить его конкурентоспособность на целевом сегменте потребительского рынка;
- сформировать практические навыки по анализу финансово-экономической деятельности предприятия и проведению прогнозных расчетов;
- научить давать оценку принимаемым организационно-управленческим решениям;
- получить практические навыки в области организации процесса продажи, разработки и реализации ассортиментной и ценовой политики торгового предприятия;
- сформировать практические навыки по организации торгово-технологического процесса в магазине (организации технологического процесса на оптовых товарных складах);
- научить студента принимать решения в области организации продвижения, рекламы и стимулирования продаж товаров на высококонкурентном потребительском рынке;
- изучить практику применения нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность торговых предприятий.

3. Место производственной практики в структуре ООП специалиста

Преддипломная практика проводится в соответствии с учебным планом, утвержденным советом академии. Практика входит в Блок 2 «Профессиональный цикл. Обязательная часть» учебного плана.

Для успешного прохождения преддипломной практики и выполнения итогового отчета по ней студенты должны владеть знаниями и умениями в области таких научных дисциплин как "Экономика отрасли", "Экономика предприятия (торговли)", "Организация производства на предприятиях отрасли (торговля)", "Управление торговым предприятием", "Маркетинг", «Бухгалтерский учет», «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности», «Правоведение» и других, предусмотренных учебным планом по направлению и профилю подготовки 080502.65 «Экономика и управление на предприятии (в торговле)».

Прохождение преддипломной практики и успешная защита отчета по ее окончании является необходимым условием допуска студентов к сдаче государственных экзаменов и защите выпускной квалификационной (дипломной) работы.

4. Формы проведения производственной практики

Форма проведения преддипломной практики – заводская (на торговом предприятии).

5. Место и время проведения производственной практики

Преддипломную практику студенты проходят в розничных или оптовых торговых предприятиях. В отдельных случаях разрешается прохождение практики на предприятиях, для которых торговля является одним из направлений деятельности – в отделах сбыта (отделах продаж) промышленных предприятий, в аппарате оптово-посреднических фирм.

Объекты для прохождения преддипломной практики могут быть выбраны студентом самостоятельно, либо при отсутствии такой возможности базу для прохождения преддипломной практики предоставляет кафедра "Торговой политики" РЭУ им. Г.В. Плеханова.

При самостоятельном подборе объекта преддипломной практики необходимо учитывать следующее:

- практика должна проходить в торговых организациях, осуществляющих свою деятельность на внутреннем рынке РФ;
- практика должна проходить только в стационарных торговых предприятиях и организациях;
- торговая фирма, выбранная в качестве объекта практики, должна обладать, как минимум, трехлетним опытом работы на потребительском рынке;
- непосредственной организацией и проведением преддипломной практики должен заниматься один из работников данной торговой организации, назначенный администрацией фирмы;
- выбор объекта практики студентом должен быть согласован с научным руководителем его дипломной работы.

Продолжительность преддипломной практики - 4 недели.

6. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения производственной практики

В результате прохождения преддипломной практики обучающийся должен приобрести следующие практические навыки, умения, универсальные и профессиональные компетенции

Должен уметь:

- осуществлять сбор и подготовку аналитических данных для оценки конъюнктуры потребительского рынка и выявления закономерностей развития спроса и предложения;
- осуществлять сбор и подготовку аналитических данных для комплексной оценки факторов внешней и внутренней среды, определяющих эффективность функционирования торговой фирмы;
- объективно оценивать конкурентоспособность организации торговли на целевом сегменте потребительского рынка;
- анализировать показатели, характеризующие результаты хозяйственной деятельности торговых организаций, определять динамику результативности и эффективности;
- дать развернутую характеристику материальных, трудовых и финансовых ресурсов, обеспечивающих функционирование торговой фирмы, рассчитать и оценить их динамику;
- организовать хозяйственную деятельность торгового предприятия в соответствии с требованиями рынка;
- провести критический анализ распределения площади торгового зала магазина и регулирования покупательских потоков в магазине с точки зрения мерчандайзингового подхода;

- применять на практике правила оптимальной организации внутреннего пространства, выкладки и презентации товаров на торговом оборудовании как инструмента мерчандайзинга;
- управлять процессами продвижения и реализации товаров в оптовой и розничной торговле, грамотно применять на практике современные методы и средства стимулирования продаж;
- знать и выполнять на практике основные положения нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность торговых организаций на внутреннем потребительском рынке.

Должен владеть:

- терминологическим аппаратом торгового дела;
- приёмами ведения учета, анализа и составления оперативной отчетности;
- методиками проведения аналитических расчётов в организации торговли, методами и приёмами анализа экономических показателей торговой организации;
- методами определения влияния разных факторов на результаты хозяйственной деятельности торгового предприятия;
- методами регулирования и прогнозирования основных показателей хозяйственной деятельности торговой фирмы;
- инструментарием мерчандайзинга для рациональной организации внутреннего пространства и планировки торгового зала магазина, эффективной выкладки и презентации товаров в торговом зале магазина;
- навыками организации мероприятий по стимулированию торговых посредников и конечных покупателей;
- методикой оценки экономической эффективности рекламы и мероприятий по стимулированию продаж товаров в оптовой и розничной торговле.

7. Структура и содержание производственной практики

Общая трудоемкость производственной практики составляет 720 часов.

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды производственной работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля
		производственный инструктаж	выполнение производственных заданий	сбор, обработка и систематизация фактического и литературного материала	
1	Подготовительный (организационный) этап	8	-	-	Проведение общего собрания перед началом практики Заключение договора с предприятием о проведении практики
2	Производственный (исследовательский) этап	8	524	80	Текущие консультации руководителей практики от торговой организации и от Академии
3	Обработка и анализ полученной информации	8	14	40	Текущие консультации руководителя практики от Академии
4	Подготовка отчета по практике	8	-	30	Защита отчета о прохождении практики

8. Научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на производственной практике

В процессе анализа студент использует современные методы исследования экономических явлений, в том числе экономико-статистические группировки, средние величины, показатели вариации, индексы, экономико-математические методы и пр. Обработка статистических данных предполагает использование как стандартных методов и приемов, так и самостоятельно разработанного программного обеспечения.

Для углубления обоснованности экономических выводов показатели, характеризующие хозяйственную деятельность торгового предприятия, исследуются в динамике не менее чем за 3 года (если показатели в динамике несопоставимы, то они должны быть приведены к единой базе сравнения).

9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов на производственной практике

На первом – подготовительном (или организационном) этапе преддипломной практики – студент должен своевременно определиться с объектом прохождения практики (в соответствии с вышеназванными критериями) и письменно уведомить об этом руководство кафедры торгового дела по установленной форме. При отсутствии возможности самостоятельного нахождения студентом базы практики, он обязан заблаговременно в письменной форме уведомить об этом руководство кафедры торгового дела. В этом случае объект преддипломной практики по запросу кафедры торгового дела изыскивает отдел прохождения практики РЭУ им. Г.В. Плеханова.

С базой практики должен быть заключен письменный договор о проведении преддипломной практики.

Выбор объекта практики каждым студентом утверждается приказом по академии.

Руководство преддипломной практикой осуществляют: от академии – преподаватель кафедры торгового дела, от торговой организации - специалист, назначенный приказом администрации торгового объекта.

Перед началом прохождения преддипломной практики кафедрой торгового дела проводится общее вводное собрание всех практикантов, где руководитель практики от академии дает необходимые пояснения и совместно со студентом определяет порядок выполнения заданий программы.

Руководство практикой от академии носит, прежде всего, учебно-методический характер.

Руководитель практики от Академии обязан:

- помочь студенту в выборе объекта прохождения практики;
- обеспечить студентов программами преддипломной практики и определить индивидуальное задание;
- при необходимости посещать базы практики и разрешать возникающие организационные вопросы;
- проводить текущие консультации по вопросам, возникающим в ходе выполнения программы практики;
- контролировать выполнение студентом всей программы практики и проверять отчет после окончания практики;
- систематически контролировать сбор и обработку материалов для дипломной работы, следить за соблюдением календарных сроков подготовки ее глав;
- по окончании практики написать письменный отзыв с оценкой качества представленного отчета и степени выполнения программы практики;
- участвовать в работе комиссии по приему отчетов по прохождению практики.

Второй – производственный (исследовательский) этап преддипломной практики.

Первым днем практики является день, утверждаемый приказом по академии. Руководитель от академии заблаговременно сообщает студентам день начала практики. Студент должен явиться на базу практики точно в назначенный день. Периодичность посещения объекта студент определяет совместно с руководителем от базы практики, учитывая необходимый для выполнения объем работ и общую длительность практики. На этой основе студент и руководитель от базы практики разрабатывают график посещения объекта практики на весь период ее прохождения.

Во время прохождения практики студент должен полностью подчиняться действующим правилам внутреннего распорядка в соответствии с режимом работы организации. Работа студента на практике, как правило, не оплачивается.

Руководство практикой от торговой организации заключается в непосредственной организации и проведении практики. Руководителем практики от торгового предприятия назначается специалист с высшим образованием. Руководитель преддипломной практики от торгового предприятия знакомит студента с организацией управления торговым предприятием, с содержанием финансово-хозяйственной и торгово-технологической деятельности предприятия.

На руководителя практики от торговой организации возлагаются:

- обеспечение студента рабочим местом и создание других необходимых условий для нормального хода преддипломной практики;
- разработка календарного плана преддипломной практики с учетом конкретных условий и требований программы;
- осуществление повседневного руководства практикой и контроля за полным выполнением программы практики;
- содействие в сборе и обработке материалов для отчета по практике и дипломной работы;
- контроль за работой студентов, соблюдением ими трудовой дисциплины и всех правил внутреннего распорядка предприятия;
- ознакомление с отчетом студента по практике, проведение необходимых консультаций и визирование отчета по форме: "С отчетом ознакомился. Число. Подпись".

Преддипломная практика должна проводиться по следующей примерной схеме:

1) студент должен изучить принципы, в соответствии с которыми образована конкретная торговая организация, т. е. сначала обобщаются сведения общего, обзорного характера: название и организационно-правовая форма организации, устав предприятия, на основании которого осуществляется его деятельность, структура организации и штатов, положения об отделах, должностных обязанностях работников.

2) студентом анализируются различные параметры внешней среды предприятия и степень соответствия данной торговой организации условиям конкурентной среды;

В период проведения практики студентом исследуются социально-экономические показатели района деятельности торгового предприятия: численность населения, его состав и покупательная способность, целевая группа покупателей и их характеристика, сравнительная характеристика других торговых предприятий-конкурентов.

3) студентом изучаются различные параметры внутренней среды деятельности торговой организации и соответственно динамика этих показателей за ряд лет.

При рассмотрении показателей хозяйственной деятельности следует обратить особое внимание на проблемные и нерешенные вопросы. Предложения по их разрешению должны быть отражены в соответствующем разделе отчета.

Студенты принимают участие в аналитической и плановой работе на предприятии, в сборе информации и ее обработке. В период практики анализируется и изучается статистическая, налоговая и оперативная отчетность, материалы совещаний, балансовые отчеты. Студент, по возможности, знакомится с материалами имеющихся наблюдений,

обследований, а также изучает переписку с поставщиками, посредниками, финансовыми, налоговыми, страховыми и другими фирмами.

На третьем этапе преддипломной практики – студент проводит обработку и анализ полученной на торговом предприятии информации.

Цель экономического анализа - дать обобщенную характеристику результатов хозяйственной деятельности предприятия на основе определения динамики показателей, их структурных изменений, количественной оценки степени влияния отдельных факторов и других. На основе проведенного анализа студент дает оценку прогрессивным явлениям и процессам, делает аргументированные выводы и разрабатывает рекомендации по совершенствованию организационно-экономической деятельности конкретного предприятия торговли.

Для проведения анализа студент может использовать данные статистической и бухгалтерской отчетности предприятия, выборочных обследований. На основе информации студент составляет различного рода таблицы и рисунки (графики, диаграммы), заполняет соответствующие формы отчетности, которые прилагаются к отчету о прохождении преддипломной практики.

В процессе анализа студент изучает следующие основные разделы хозяйственной деятельности торгового предприятия¹:

1. Общая характеристика предприятия:

- наименование предприятия и его организационно-правовая форма;
- время образования предприятия и краткая история его деятельности;
- цели и основные направления деятельности предприятия;
- характеристика месторасположение торгового предприятия и режим работы;
- схема организационной структуры управления предприятием;
- краткая характеристика функций и взаимосвязей структурных подразделений предприятия.

2. Оценка конъюнктуры рынка:

- организация изучения спроса на предприятии;
- количественные и качественные методы изучения спроса покупателей;
- методы определения ассортиментной структуры спроса;
- соответствие ассортимента закупаемых товаров предъявляемому спросу;
- общие принципы, стратегии и методы ценообразования, применяемые на конкретном торговом предприятии.

3. Розничный товарооборот (оптовый товарооборот, объем сбыта) и его ресурсное обеспечение:

- количественная характеристика реализации товаров в стоимостном выражении в текущих и сопоставимых ценах;
- устранение влияния ценового и других факторов, оказывающих воздействие на динамику товарооборота;
- динамика, средние за период темпы роста объема товарооборота, оценка сезонности реализации товаров;
- ассортиментная структура товарооборота по отдельным группам товаров и ее динамика²;

¹ Перечень основных разделов хозяйственной деятельности может быть изменен по согласованию с руководителем практики от Университета.

² Свои особенности имеет анализ оптового товарооборота. Здесь изучаются структура оборота по видам и формам товародвижения как в целом, так и по товарным группам, степень выполнения обязательств по поставкам товаров.

- однодневный объем товарооборота;
- объем товарооборота в расчете на одного работника, в том числе работника торговой группы;
- объем товарооборота на 1 кв.м торговой площади (для товарного склада – площади хранения);
- методы оценки и анализа товарооборота;
- исследование факторов, оказывающих влияние на объем товарооборота, и количественное измерение этого влияния;
- эффективность использования товарных ресурсов;
- динамика суммы товарных запасов, их оборачиваемость в целом и в товарно-групповом разрезе, соответствие их объема и структуры спросу населения;
- факторы, определяющие величину, уровень товарных запасов и товарооборачиваемость;
- методы анализа и учета товарных запасов на торговом предприятии;
- показатели, используемые при анализе, учете и планировании товарных запасов.

4. Труд, кадры, системы оплаты и стимулирования труда:

- численность работников предприятия в динамике;
- движение трудовых ресурсов на торговом предприятии;
- порядок разработки должностных инструкций;
- порядок приема и продвижения по службе;
- анализ состава и структуры трудовых ресурсов торгового предприятия по различным признакам в динамике;
- оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, укомплектованность штата работников различных профессий;
- производительность труда работников торгового предприятия и ее динамика;
- принципы организации заработной платы, механизм дифференциации размеров заработной платы на торговом предприятии, организация материального стимулирования труда;
- организация материальной ответственности работников организации;
- оценка качества труда работников торговой организации.

5. Материально-техническая база и основные фонды:

- динамика стоимости основных средств;
- соотношение собственных и арендованных фондов в динамике;
- структура основных фондов и ее динамика;
- обновление основных производственных фондов;
- оценка эффективности использования основных фондов.

6. Доходы торгового предприятия:

- источники образования доходов в торговом предприятии;
- величина и динамика валовых доходов от торговой деятельности;
- оценка факторов, влияющих на регулирование валового дохода от реализации;
- распределение валового дохода.

7. Расходы торгового предприятия:

- изучение объема, уровня и динамики расходов;
- структура расходов на предприятии и ее динамика;
- исследование факторов, оказывающих влияние на общий уровень расходов, и количественное измерение этого влияния;
- выявление непроизводительных расходов и потерь и разработка мероприятий по их устранению.

8. Прибыль и рентабельность деятельности:

- общие принципы образования и распределения прибыли на торговом предприятии;
- виды прибыли в торговом предприятии и их динамика;
- показатели рентабельности торгового предприятия и их развитие в динамике;
- прибыль от неторговой деятельности.

9. Финансовые ресурсы и анализ финансово-хозяйственной деятельности:

- построение укрупненного (структурированного) баланса и оценка имущественного положения предприятия;
- средства торгового предприятия и источники их образования, соотношение собственных и заемных средств, тенденции их развития;
- основные и оборотные средства и эффективность их использования;
- финансовая ликвидность и платежеспособность, методы их анализа на предприятии;
- виды кредитов и организация кредитования, наличие собственных средств в оплате товаров;
- финансирование и кредитование капитальных вложений (инвестиций);
- анализ финансовой устойчивости;
- пути укрепления финансового состояния торгового предприятия.

10. Специализация торгового предприятия и формирование его ассортимента:

- специализация (вид), тип и формат розничного (оптового) торгового предприятия;
- характеристика ассортимента реализуемых товаров;
- факторы, влияющие на формирование ассортимента в данном торговом предприятии;
- наличие и соблюдение ассортиментного перечня товаров в магазине;
- методы оптимизации ассортимента, применяемые на предприятии.

11. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров:

- содержание закупочной работы;
- процесс изучения и поиска партнера по закупке товаров;
- порядок заключения договоров на поставку товаров в торговое предприятие;
- содержание типового договора на поставку товаров;
- условия поставки и оплаты товаров;
- состав и характеристика поставщиков товаров;
- объем, ассортимент и частота поставок товаров отдельными поставщиками;
- организация и способы доставки товаров в торговое предприятие;
- способы доставки товаров в торговое предприятие;
- организация контроля и учета поступления товаров от поставщика.

12. Организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии (организация и технологическая обработка товарных потоков в оптовом предприятии):

- основные схемы торгово-технологического процесса, применяемые в данном торговом предприятии для различных товарных групп;
- факторы, влияющие на организацию торгово-технологического процесса в торговом предприятии;
- планировка торгового зала магазина, расстановка торгового оборудования и размещение товаров в торговом зале;
- способы и принципы выкладки товаров на торговом оборудовании;
- оформление товарных ценников;
- организация процесса продажи и формы обслуживания покупателей;
- организация расчетов за товар;

- организация дополнительного обслуживания покупателей и перечень дополнительных услуг, оказываемых в данном торговом предприятии.

13. Реклама и стимулирование продаж в системе продвижения товаров и услуг торгового предприятия

- рекламные средства и особенности их применения в данном торговом предприятии;
- проведение рекламных акций, мероприятий, кампаний и оценка их эффективности;
- основные направления и средства стимулирования продаж, применяемые на данном предприятии, оценка их эффективности.

14. Правила, регулирующие деятельность торговых предприятий Соблюдение прав потребителей в торговом предприятии.

- нормативные акты, на основании которых организуется процесс продажи и обслуживания покупателей;
- наличие в торговом предприятии необходимой информации об организации его деятельности и предоставляемых услугах;
- наличие в торговом предприятии необходимой информации о товарах и их сертификации;
- организация замены товаров ненадлежащего качества;
- наличие необходимой информации для покупателей в торговом зале.

Студент также выполняет индивидуальное задание в соответствии с выбранной темой дипломной работы и своими научными интересами. Задание может выполняться на различные темы в соответствии с тематикой дипломных работ, которая ежегодно пересматривается методической комиссией кафедры торгового дела.

Вопросы индивидуального задания разрабатывает научный руководитель дипломной работы. Выполнение индивидуального задания отражается в специальном разделе отчета.

На четвертом этапе преддипломной практики студент готовит отчет о прохождении преддипломной практики на конкретном торговом предприятии.

Рекомендуемый объем отчета 30-40 стр. машинописного текста на листах формата А4. Отчет о прохождении преддипломной практики должна быть напечатан на ПК шрифтом Arial Cug или Times New Roman, размер шрифта – 12 пт через 2 интервала, либо 14 пт через 1,5 интервала.

Поля: верхнее и нижнее – 20 мм, левое – 25-30 мм, правое – 10 мм.

Статистические данные, приводимые в работе, должны быть оформлены в виде таблиц, графиков, диаграмм.

Нумерация листов – сквозная, располагается сверху посередине листа, либо в правом верхнем углу листа. Пронумерованные листы отчета брошюруются в папку-скоросшиватель, титульный лист которой оформляется по установленному образцу (см. прил. 2). В отчет обязательно подшивается план отчета с указанием страниц по разделам. Несброшюрованные работы на кафедру для проверки не принимаются, не регистрируются и к защите не допускаются.

На титульном листе отчета должна содержаться виза руководства предприятия, на котором студент проходил практику, об ознакомлении с содержанием отчета, заверенная печатью предприятия.

10. Формы промежуточной аттестации (по итогам производственной практики)

Форма аттестации по итогам преддипломной практики – составление и защита отчета на кафедре торгового дела.

Срок защиты устанавливается кафедрой и, как правило, не превышает десяти дней с момента окончания практики.

К защите допускаются студенты, полностью выполнившие программу преддипломной практики, своевременно предоставившие верно оформленный отчет.

Отчет перед защитой в обязательном порядке проверяется на кафедре руководителем практики от Университета. При защите учитываются такие формальные признаки, как правильность оформления и соблюдение сроков сдачи отчета, а также качество выполнения отчета, знание студентом предмета и полученные практические навыки экономической и организационной работы.

По итогам защиты ставятся оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Студенты, по разным причинам не защитившие отчет по преддипломной практике, к дальнейшей сдаче государственных экзаменов и защите дипломной работы не допускаются.

11. Учебно-методическое и информационное обеспечение производственной практики

1. Иванов Г.Г. Экономика организации (торговля) : учебник / Г.Г. Иванов. М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. 352 с. : ил. (Высшее образование).
2. Иванов Г.Г., Лебедева И.С., Панкина Т.В. Управление торговой организацией : учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. - 368 с, ил. - (Высшее образование).
3. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. 384 с. : ил. (Высшее образование).

Основная литература:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России: Монография – М.: ИНФРА-М, 2011
- Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. 192 с. : ил. (Высшее образование).
2. Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б. Розничная торговля: современные тенденции и перспективы развития: монография/ Л.А.Брагин, Г.Г.Иванов, И.Б.Стукалова – М: ГОУ ВПО «РЭА им. Г.В.Плеханова», 2010
3. Диянова С.Н., Денисова Н.И. Оптовая торговля Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие/ С.Н.Диянова, Н.И. Денисова. – М.: Магистр: Инфра-М, 2012
3. Иванов Г.Г., Никишин А.Ф., Шипилова С.С. Оптовая торговля : учебное пособие / Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, С.С. Шипилова. - М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. - 96 с. - (Высшее образование).
4. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: учебное пособие/ кол. авторов : под ред. А.А.Есютина и Е.В.Карповой. – М. КНОРУС. 2010

Дополнительная литература:

1. Алексина С.Б., Иванов Г.Г., Крышталев В.К., Панкина Т.В. Методы стимулирования продаж в торговле : учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. - 304 с, ил. - (Высшее образование).
2. Баженов Ю.К., Иванов Г.Г. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учебное пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. - М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2014. — 96 с. — (Высшее образование).

3. Брагин Л.А., Панкина Т.В. Организация розничной торговли в сети Интернет.: учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В.Панкина. - М. : ИД -ФОРУМ. : ИНФРА-М. 2014.- 120 с. -- (Высшее образование).
4. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие /Г.Г.Иванов – 4-е изд. перераб. и доп.- М.: Академия, 2013
5. Хапенков В.Н., Иванов Г.Г., Федюнин Д.В. Рекламная деятельность в торговле. : учебник / В.Н. Хапенков, Г.Г. Иванов, Д.В. Федюнин - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. - 368 с, ил. - (Высшее образование).
- 6 Иванов Г.Г., Холин Е.С. франчайзинг в торговле : учебное пособие /Г.Г. Иванов, Е.С. Холин.-М. ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2013. — 104с. — (Высшее образование).
- 7 Чеглов В.П. Инновационный ритейл. Организационное лидерство и эффективные технологии: монография / В.П.Чеглов. – М: ИД «ФОРУМ», 2013

Правовые нормативные акты

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.07.2013)
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 02.11.2013)
3. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. от 30.12.2012) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013)
4. Федеральный закон Российской Федерации от 4 мая 2011 г. N 99-ФЗ"О лицензировании отдельных видов деятельности"
5. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 04.10.2012) "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013)
6. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 02.07.2013) "О защите прав потребителей"
7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 N 17 "О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей"
8. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 "О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки"
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2011 г. N 1081 г. Москва"О лицензировании фармацевтической деятельности"
10. Постановление Правительства РФ от 8 августа 2009 г. № 654 "О совершенствовании государственного регулирования цен на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства"
11. Распоряжение Правительства РФ от 7 декабря 2011 г. N 2199-р

Рекомендуемые периодические издания:

- Журналы:*
- «Новости торговли»
 - «Российская торговля»
 - «Свой Бизнес»
 - «Современная торговля»
 - «Справочник руководителя торгового предприятия»
 - «Торговое Дело» (Украина)
 - «Торговое оборудование»

«Управление продажами»
 «Эксперт»
 «Sales business/Продажи»
 Газеты: «Бизнес»
 «Ведомости»
 «Коммерсантъ»
 «Российская торговля»
 «Торговая газета»

Рекомендуемые Интернет-ресурсы и другие электронные информационные источники:

www.co.ru

www.gks.ru

www.marketing.spb.ru

www.nta-rus.com

www.rbc.ru

www.retail.ru

www.retailclub.ru

www.retailer.ru

www.salespro.ru

www.shop-academy.com

www.torg.spb.ru

www.torgrus.com

www.torgexpert.ru

www.vedomosti.ru

www.minpromtorg.gov.ru – официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ

www.rospotrebnadzor.ru – официальный сайт Федеральной службы в сфере защиты прав потребителя и благополучия человека (Роспотребнадзор)

www.consultant.ru – информационно-правовая система

Поисковые системы Yandex, Rambler, Yahoo, Google и др.

Перечень рекомендуемых обучающих, справочно-информационных, контролирующих и прочих компьютерных программ, используемых при изучении дисциплины:

№ п/п	Название рекомендуемых технических и компьютерных средств обучения	Наименование разделов и тем
1	Консультант Плюс, Гарант	Правила, регулирующие деятельность торговых предприятий Соблюдение прав потребителей в торговом предприятии.
1.	Программа для прогнозирования товарооборота предприятия торговли	Розничный товарооборот (оптовый товарооборот, объем сбыта) и его ресурсное обеспечение.
2.	Программа «Моделирование рынков»	Оценка конъюнктуры рынка
3.	Программа «Статистика»	Аналитические главы в разделах 2-9

12. Материально-техническое обеспечение производственной практики

В состав материально-технического обеспечения преддипломной практики должны входить:

1. Мультимедийные средства.
2. Компьютерный класс с доступом Интернет для выполнения аналитических и расчетно-графических заданий.
3. Проекционное оборудование.