

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 27.12.2024 11:32:55

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Платонова Т.К.

«25» июня 2024 г.

**Рабочая программа практики**  
**Производственная практика (торгово-технологическая практика)**

Направление 38.03.06 Торговое дело

Направленность 38.03.06.12 "Международная электронная коммерция (с изучением  
китайского языка)"

Для набора 2024 года

Квалификация  
Бакалавр

**КАФЕДРА Коммерция и логистика****Распределение часов практики по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>6 (3.2)</b>		Итого	
	УП	РП	УП	РП
Неделя				
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	4	4	4	4
Итого ауд.	4	4	4	4
Контактная работа	4	4	4	4
Сам. работа	212	212	212	212
Итого	216	216	216	216

**Объем практики**

Неделя	4
Часов	216
ЗЕТ	6

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 25.06.2024 г. протокол № 18.

Программу составил(и): к.э.н., доц., Журбина В.В.

Зав. кафедрой: д.э.н., проф. Полуботко А.А.

Методический совет направления: д.э.н., профессор Костоглодов Д.Д.

## 1. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Блок ООП:	Б2.В
-----------	------

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

**ПК-2:** Способен понимать культурные различия и их влияния на бизнес-процессы и взаимоотношения с международными клиентами и партнерами

**ПК-1:** Способен понимать особенности международного рынка и торговых процессов, включая таможенные и логистические аспекты

**УК-10:** Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

**УК-9:** Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах

### В результате прохождения практики обучающийся должен:

#### Знать:

Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах (соотнесено с индикатором УК-9.1)

Основные экономические теории и концепции, связанные с управлением бизнесом в сфере торговли, включая методы финансового анализа и оценки рисков(соотнесено с индикатором УК-10.1)

Основные принципы, касающиеся экспортно-импортных операций, международных контрактов, стандартов качества и санитарных требований, а также знание правил различных торговых соглашений и тарифных барьеров(соотнесено с индикатором ПК-1.1)

Основы культурных норм, ценностей, традиций и обычаев разных стран и регионов (соотнесено с индикатором ПК-2.1)

#### Уметь:

Проводить диагностику потребностей клиентов с ограниченными возможностями и разрабатывать индивидуализированные подходы в процессе взаимодействия с ними в сфере торговли(соотнесено с индикатором УК-9.2)

Анализировать финансовую информацию и рыночные условия для принятия обоснованных решений, связанных с ассортиментом, ценообразованием и стратегиями продвижения товаров (соотнесено с индикатором УК-10.2)

Исследовать и интерпретировать данные о спросе и предложении, ценах, конкуренции и политических рисках, а также оценивать влияние определённых факторов на торговлю (соотнесено с индикатором ПК-1.2)

Анализировать культурные особенности, распознавать возможные недопонимания и адаптировать подход к общению и переговорам(соотнесено с индикатором ПК-2.2)

#### Владеть:

Навыками эффективной коммуникации и установления контакта с различными категориями клиентов, включая людей с особыми потребностями, для обеспечения высококачественного обслуживания и поддержки (соотнесено с индикатором УК-9.3)

Навыками критического мышления и анализа, позволяющими разрабатывать эффективные стратегии управления ресурсами и оптимизации бизнес-процессов в условиях различных экономических ситуаций. (соотнесено с индикатором УК-10.3)

Навыками ведения переговоров в международной торговле(соотнесено с индикатором ПК-1.3)

Эмоциональным интеллектom и навыками межкультурной коммуникации(соотнесено с индикатором ПК-2.3)

## 3. ПРАКТИКА

#### Вид практики:

Производственная

#### Форма практики:

Дискретно по периодам проведения практик. Практика проводится в форме практической подготовки.

#### Тип практики:

торгово-технологическая практика

#### Форма отчетности по практике:

Дневник о прохождении практики, отчет о прохождении практики

## 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

### Раздел 1. Подготовительный этап

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Вводная лекция. Цели, задачи, основные этапы и методические рекомендации по прохождению практики, по составлению и оформлению отчета по практике. / Лек /	6	4	ПК-2, ПК-1, УК-10, УК-9	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4

**Раздел 2. Основной этап**

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
2.1	Ознакомление с организацией работы на предприятии и в структурных подразделениях. Работа с литературой и электронными ресурсами Сбор аналитических данных Анализ торгово-технологической деятельности объекта практики, анализ возможностей внедрения инноваций торгово-технологической деятельности с использованием LibreOffice. / Ср /	6	160	ПК-2, ПК-1, УК-10, УК-9	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4

**Раздел 3. Заключительный этап**

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
3.1	Подготовка отчетной документации по итогам практики; составление и оформление отчета о прохождении практики с использованием LibreOffice; сдача отчета о практике на кафедру. / Ср /	6	52	ПК-2, ПК-1, УК-10, УК-9	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
3.2	/ ЗачётСОц /	6	0	ПК-2, ПК-1, УК-10, УК-9	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4

**5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике представлен в Приложении 1 к программе практики.

**6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ****6.1. Учебная литература****6.1.1. Основная литература**

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Бобров Ю. Г.	Розничная торговля: практическое пособие	Москва: Лаборатория книги, 2010	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=89585">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=89585</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Карабанова О. В.	Экономика организации (предприятия): практикум для академического бакалавриата: задачи и решения: практикум	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2015	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=363015">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=363015</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Кент, Т., Омар, О.	Розничная торговля: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «маркетинг», 080301 «коммерция» («торговое дело»)	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017	<a href="https://www.iprbookshop.ru/81845.html">https://www.iprbookshop.ru/81845.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

**6.1.2. Дополнительная литература**

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Зубин С. И.	Логистика: учебно-практическое пособие: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2010	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=91065">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=91065</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.2	Казанцев П. И.	Отдел маркетинга торговой сети – роль и задачи: монография	Москва: Лаборатория книги, 2012	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=141541">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=141541</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3		Российское предпринимательство: всероссийский научно-практический журнал по экономике: журнал	Москва: Креативная экономика, 2019	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=561724">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=561724</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4		Вопросы инновационной экономики: научно-практический журнал: журнал	Москва: Креативная экономика, 2015	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=561725">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=561725</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 6.2 Ресурсы сети «Интернет»

Э1	Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research)
Э2	База данных Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) <a href="https://wciom.ru/database/">https://wciom.ru/database/</a>

### 6.3. Информационные технологии:

#### 6.3.1. Перечень программного обеспечения

LibreOffice

#### 6.3.2. Перечень информационных справочных систем

ИСС «КонсультантПлюс»

ИСС «Гарант» <http://www.internet.garant.ru/>

Базы данных Росстата <https://gks.ru/databases>

Базы данных Ростовстата <https://rostov.gks.ru/folder/56777>, <https://rostov.gks.ru/folder/29957>

Специализированный научно-практический журнал Логистика <http://www.logistika-prim.ru/>

## 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

Материально-техническое обеспечение практики должно быть достаточным для достижения целей практики и должно соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ.

Студентам должна быть обеспечена возможность доступа к информации, необходимой для выполнения задания по практике и написанию отчета.

Организации, учреждения и предприятия, а также подразделения Университета, являющиеся базами практики должны обеспечить рабочее место студента оборудованием в объемах, достаточных для достижения целей практики.

## 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Отчет по Торгово-технологической практике состоит из двух частей: основной и приложений. Объем основной части отчета составляет не менее 20 страниц печатного текста. Вторая часть отчета о практике представляет собой приложения к отчету (графики, рисунки, диаграммы и таблицы, статистические данные, копии локальных актов организации (предприятия) и т.п.)

Отчет по практике выполняется на русском языке, в компьютерном наборе на белой бумаге, на одной стороне, формата А 4 (210x297 мм).

Текст печатается 14 шрифтом Liberation Serif, через 1,5 интервала с полями: левое - 3 см, правое - 1 см, верхнее и нижнее - 2 см. Абзацный отступ должен составлять 1,25 см, отступы строк и интервалы до и после абзаца должны быть равны нулю. Все слова в тексте отчета должны быть написаны полностью. Допускаются только общепринятые сокращения (например: и так далее - и т.д.; то есть - т. е.; смотри - см.) и сокращения, расшифровываемые в перечне сокращений, символов и специальных терминов.

В тексте отчета не допускаются выделения подчеркиванием, курсивом, полужирным шрифтом или любыми другими способами.

Все страницы отчета должны иметь сквозную нумерацию арабскими цифрами. Номер страницы помещается в нижней части листа, располагаясь по центру без точки. Размер шрифта 11 с типом Liberation Serif. Общей нумерации подвергается также титульный лист, номер на котором не проставляется.

В общий объем отчета включается количество страниц, начиная с титульного листа и заканчивая последним листом списка использованных источников (приложения в общий объем отчета не засчитываются).

Обучающийся выполняет следующие задания по технологической практике:

- 1) осуществляет сбор, хранение, обработку и анализ информации методами, применяемыми в торговой деятельности;
- 2) проводит анализ и оценку торговой деятельности, товарных рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей;
- 3) анализирует структуру и характеристику ассортимента товаров по товарным группам;
- 4) анализирует и оценивает организацию торгово-технологического процесса на торговом предприятии;
- 5) исследует организацию логистической, маркетинговой, рекламной деятельности на торговом предприятии;
- 6) исследует порядок оформления результатов торгово-хозяйственной деятельности на предприятии.

Отчет должен содержать следующие пункты:

- титульный лист;
- содержание;
- общая характеристика торгового предприятия;
- организация системы товароснабжения предприятия;
- специализация предприятия;
- организация торгово-технологического процесса на предприятии;
- маркетинг и реклама в торговом предприятии;
- товароведная характеристика торгового процесса и порядок оформления результатов торгово-хозяйственной деятельности;
- список использованной литературы;
- приложения (при необходимости).

Количество разделов, приведённое выше в конкретном отчёте того или иного обучающегося может корректироваться.

Список должен содержать сведения об источниках литературы, использованных в процессе прохождения практики (должностные инструкции, Устав предприятия и др.), в алфавитном порядке. Включение в список литературы, которой обучающийся не пользовался в своей работе, недопустимо.

К отчету могут быть приложены отчетность предприятия, таблицы, схемы, бланки, а также образцы документов, с которыми обучающийся непосредственно работал в процессе практики.

Отчет обязательно должен содержать не только информацию о выполнении заданий программы практики, но и включать анализ этой информации, выводы и рекомендации, разработанные обучающимся самостоятельно.

Аттестацию магистрантов по итогам практики проводит руководитель практики от РГЭУ (РИНХ) на основании оформленного отчета. Защита отчета проводится в форме индивидуального собеседования.

## Приложение 1

### Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

#### Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-9: Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах			
Знать: Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	Демонстрирует понимание основных дефектологических концепций, связанных с особенностями коммуникации и поведения людей с ограниченными возможностями.	Способен объяснить ключевые термины и принципы дефектологии, например, различные виды ограничений и особенности взаимодействия с клиентами, обладающими этими ограничениями.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Уметь: Проводить диагностику потребностей клиентов с ограниченными возможностями и разрабатывать индивидуализированные подходы в процессе взаимодействия с ними в сфере торговли	Демонстрирует умение проводить диагностику потребностей клиентов с ограниченными возможностями.	Демонстрирует способность использовать специальные методики для оценки потребностей клиентов и адаптации подхода к взаимодействию с каждым из них в зависимости от их ограничений.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Владеть: Навыками эффективной коммуникации и установления контакта с различными категориями клиентов, включая людей с особыми потребностями, для обеспечения высококачественного обслуживания и поддержки	Проводит оценку и владеет навыками установления доверительного контакта с клиентами, имеющими особые потребности.	Способен оценить уровень удовлетворенности клиентов после взаимодействия, включающая обратную связь о качестве обслуживания и способности сотрудника понять и учесть индивидуальные потребности клиента.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
УК-10: Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности			
Знать: Основные экономические теории и концепции, связанные с управлением бизнесом в сфере торговли, включая методы	Демонстрирует знание основных экономических теорий и концепций,	Способность объяснить и проиллюстрировать применение как	Индивидуальное задание (вариант 1-3)

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
финансового анализа и оценки рисков	применимых к торговой деятельности.	минимум трех ключевых экономических концепций (например, теорию спроса и предложения, концепция эластичности, теория предельной полезности) в контексте управления бизнесом в сфере торговли.	
Уметь: Анализировать финансовую информацию и рыночные условия для принятия обоснованных решений, связанных с ассортиментом, ценообразованием и стратегиями продвижения товаров	Способен анализировать финансовую информацию и рыночные условия.	Составляет финансовый отчет и провести анализ рыночных тенденций, что позволит обосновать рекомендации по ассортименту, ценообразованию и стратегиям продвижения товаров, с использованием соответствующих методов (например, SWOT-анализ или ABC-анализ).	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Владеть: Навыками критического мышления и анализа, позволяющими разрабатывать эффективные стратегии управления ресурсами и оптимизации бизнес-процессов в условиях различных экономических ситуаций.	Навыки использования специализированной терминологии критического мышления и анализа	Способность разработать и представить стратегию управления ресурсами, обоснованную на анализе текущей экономической ситуации, с четким описанием оптимизации бизнес-процессов и рисков, что будет подтверждено результатами оценки ее эффективности через практические примеры.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
ПК-1: Способен понимать особенности международного рынка и торговых процессов, включая таможенные и логистические аспекты			
Знать. Основные принципы, касающиеся экспортно-импортных операций, международных контрактов, стандартов качества и	Способность идентифицировать ключевые элементы международной торговли, включая	Устное или письменное тестирование на знание различных видов торговых	Индивидуальное задание (вариант 1-3)



ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
санитарных требований, а также знание правил различных торговых соглашений и тарифных барьеров	регуляции, тарифы и торговые соглашения	соглашений и их влияние на экспорт и импорт товаров.	
Уметь. Исследовать и интерпретировать данные о спросе и предложении, ценах, конкуренции и политических рисках, а также оценивать влияние определённых факторов на торговлю	Умение анализировать и интерпретировать таможенные и логистические документы, такие как инвойсы, грузовые накладные и сертификаты происхождения.	Практическое применение: успешный анализ заданного набора документов с дальнейшим объяснением их значимости в контексте международной торговли.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Владеть. Навыками ведения переговоров в международной торговле	Навыки разработки и внедрения эффективных логистических стратегий для оптимизации процессов международной торговли.	Оценка проектной работы, в которой предлагается комплексное решение логистической задачи с учетом таможенных регуляций и экономических факторов, включая расчет затрат и рентабельности.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
<b>ПК-2: Способен понимать культурные различия и их влияния на бизнес-процессы и взаимоотношения с международными клиентами и партнерами</b>			
Знать: Основы культурных норм, ценностей, традиций и обычаев разных стран и регионов	Способность определить и описать основные культурные различия, включая верования, ценности и нормы поведения, которые влияют на деловые практики в разных странах.	Устное или письменное тестирование, продемонстрировать знание ключевых культурных факторов (например, индивидуализм против коллективизма) и их влияние на бизнес-процессы, включая примеры из реальной практики.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Уметь: Анализировать культурные особенности, распознавать возможные недопонимания и адаптировать подход к общению и переговорам	Умение адаптировать коммуникационные стратегии и подходы к ведению переговоров с иностранными партнерами с учетом их культурных особенностей.	Оценка эффективности представленного анализа кейса из практики, разработать стратегию общения с международными клиентами, уточняя, какие культурные аспекты будут учитываться для	Индивидуальное задание (вариант 1-3)

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
		успешного взаимодействия и достижения общих целей.	
Владеть: Эмоциональным интеллектом и навыками межкультурной коммуникации(соотнесено с индикатором ПК-2.3)	Навыки организации и проведения межкультурных встреч и переговоров, обеспечивая уважение и учет культурных различий участников.	Оценка реального сценария переговоров или симуляции, в которой кандидат демонстрирует умение управлять динамикой встречи с учетом культурных особенностей, включая эффективное разрешение возможных конфликтов и недопонимания на основе культурных различий.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)

Шкалы оценивания:

Контроль успеваемости осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

84-100 баллов (оценка «зачтено/отлично»)

67-83 баллов (оценка «зачтено/хорошо»)

50-66 баллов (оценка «зачтено/удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «не зачтено/неудовлетворительно»)

### Типовые индивидуальные задания

В процессе прохождения практики в зависимости от сферы интересов студента, ему предлагается, по согласованию с руководителем практики, выполнить один из вариантов индивидуального задания. Перечень обязательных вопросов по теме индивидуального задания, которые должны быть отражены в отчете, определяются руководителем практики от Университета и профильной организации (профильного отдела организации). По результатам прохождения практики готовится отчет и заполняется дневник.

## Индивидуальное задание

Структура отчета по практике:

**Задание 1. Введение**, которое содержит информацию о названии практики, её целях и задачах, актуальности исследуемых направлений и проблем, степени изученности их в научной литературе, основных авторах и научных направлениях в исследуемой сфере.

## **Задание 2. Основная часть отчета по индивидуальному плану**

Написание основной части отчета рекомендуется составить, придерживаясь следующего плана, который может корректироваться научным руководителем в зависимости от индивидуальной образовательной и исследовательской траектории магистранта.

### 1. Анализ технологических процессов предприятия в исследуемой сфере

#### 1.1 Общая характеристика предприятия

#### 1.2 Анализ технологических процессов предприятия и поиск узких мест

#### 1.3 Анализ мирового и российского опыта оптимизации технологических процессов предприятия в изучаемой сфере

#### 1. Характеристика тенденций развития инновационных бизнес-технологий в сфере профессиональной деятельности исследуемого предприятия (сектора экономики).

##### 2.1 Анализ тенденций развития рынка в сфере деятельности исследуемого предприятия (сектора экономики).

##### 2.2 Исследование направлений развития инновационных технологий и опыта их внедрения для решения существующих проблем в исследуемой сфере.

##### 2.3 Анализ существующих методов, методик, методических подходов к оценке основных технологических процессов предприятия и/или методов оценки эффективности внедрения инновационных технологий для оптимизации деятельности предприятия.

#### 1. Оценка эффективности применения инновационных технологий в технологических процессах исследуемого предприятия (группы предприятий исследуемого сектора экономики).

##### 3.1 Анализ ключевых технологических процессов исследуемого предприятия (группы предприятий)

##### 3.2 Исследование факторов, критериев, показателей, метрик, позволяющих произвести комплексный анализ технологических процессов исследуемого предприятия (сектора экономики).

##### 3.3 Разработка элементов авторской концепции, модели, методического подхода к оптимизации исследуемой сферы деятельности предприятия за счет внедрения инновационных технологий. При написании отчета необходимо использовать ссылки на источники, производить визуализацию исследуемых данных в форме таблиц, рисунков.

**Задание 3. Заключение.** Сделать вывод о достижении поставленных целей и решении определенных задач в ходе практики, сформулировать основные выводы по всем направлениям проведенного исследования.

**Задание 4. Список использованных литературных источников (не менее 50-ти позиций).**

Составить список литературы с использованием профессиональных баз данных и профессиональных Интернет-ресурсов, публикаций в научных журналах. Оформить работу в соответствии со стандартами.

**Задание 5. Приложения**, в котором могут быть представлены все практические материалы, характеризующие деятельность предприятия, образцы документов, используемые в операционной деятельности предприятия и т.д. Оценка отчета будет производиться в форме защиты. При выставлении оценки будет учитываться качество проведенного исследования, правильность оформления отчета, уровень компетенций, продемонстрированный в результате защиты отчета по практике.

#### Вариант 1

1. Что такое международная электронная коммерция, и как она отличается от внутренней?
2. Каковы основные тенденции развития электронной коммерции в Китае в последние годы?
3. Какие платформы электронной коммерции наиболее популярны в Китае и почему?
4. Опишите основные модели электронной коммерции (B2B, B2C, C2C) и приведите примеры китайских компаний для каждой модели.
5. Как китайское законодательство влияет на электронную коммерцию?
6. Каковы ключевые факторы, способствующие успеху международной электронной коммерции в Китае?
7. Какие методы оплаты наиболее популярны в китайской электронной коммерции? Как это влияет на международные транзакции?
8. Какова роль социальных медиа в развитии электронной коммерции в Китае?
9. Как культурные особенности Китая влияют на онлайн-торговлю?
10. Назовите и проанализируйте бизнес-кейс успешной компании, работающей в международной электронной коммерции в Китае.

#### Вариант 2

1. Какие логистические вызовы стоят перед компаниями, занимающимися международной электронной коммерцией в Китае?
2. Каковы ключевые этапы цепочки поставок в контексте электронной коммерции?
3. Какие технологии используются для управления логистикой в китайской электронной коммерции?
4. Как закупка и доставка товаров отличаются для разных моделей электронного бизнеса (B2B, B2C)?
5. Как китайские компании оптимизируют процессы возврата товаров?
6. Как языковой барьер влияет на коммуникацию с китайскими поставщиками?
7. Чем отличается таможенное оформление товаров при международной электронной торговле?
8. Каковы особенности работы с курьерскими службами в Китае?
9. Какие риски следует учитывать при организации международной доставки?
10. Проанализируйте, как одна из китайских компаний справляется с логистическими вызовами.

#### Вариант 3

1. Какие стратегии цифрового маркетинга наиболее эффективны для рекламы товаров на китайском рынке?

2. Как использование SEO (поисковой оптимизации) отличается в Китае по сравнению с западными странами?
3. Какие социальные сети наиболее популярны в Китае для продвижения товаров и услуг?
4. Каковы основные методы привлечения клиентов в китайской электронной коммерции?
5. Что такое 'предложения ограниченного времени' и как они влияют на поведение потребителей в Китае?
6. Какие стратегии используются компаниями для повышения лояльности клиентов в e-commerce?
7. Каковы культурные аспекты, которые необходимо учитывать при создании рекламных кампаний для китайской аудитории?
8. Как использование маркетинг влияния работает на китайском рынке?
9. 9.Какие способы анализа и мониторинга рынка используются для определения целевой аудитории?

**10.** Назовите и проанализируйте успешные рекламные кампании китайских компаний в контексте электронной коммерции.

**Критерии оценивания.** Оценивание проводится по каждому этапу прохождения практики. Итоговая оценка за прохождение практики формируется из суммы набранных баллов. Максимальное количество баллов – 100.

Оценивание проводится по каждому этапу прохождения практики:

Наименование этапа	Максимальное количество баллов при оценивании результатов прохождения этапов практики	Критерии
Организационно-подготовительный этап	5	4-5 баллов – заполнен титульный лист и раздел "Перечень видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью" дневника практики
		1-3 баллов – присутствуют ошибки в заполнении титульного листа и раздела "Перечень видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью" дневника практики
		0 баллов – отсутствует заполненный титульный лист и раздел "Перечень видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью" дневника практики
Практическая подготовка	40	21-40 баллов выставляются студенту если собранная, систематизированная, обработанная и проанализированная информация полностью соответствует тематике индивидуального задания.
		1-20 баллов выставляются студенту если собранная, систематизированная, обработанная и проанализированная информация не в полной мере соответствует тематике индивидуального задания.
		0 баллов выставляются студенту если собранная, систематизированная, обработанная и проанализированная информация полностью не соответствует тематике индивидуального задания.
Отчетный этап	55	41-55 баллов выставляются студенту если: <ul style="list-style-type: none"> <li>– отчет сдан вовремя;</li> <li>– присутствуют все необходимые разделы;</li> <li>– представлен необходимый материал</li> </ul>

Наименование этапа	Максимальное количество баллов при оценивании результатов прохождения этапов практики	Критерии
		<p>(графический, табличный);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– корректно обработаны результаты;</li> <li>– выводы сделаны верно, логичны;</li> <li>– оформление отчета соответствует требованиям;</li> <li>– представлен полностью заполненный дневник практики.</li> </ul>
		<p>31-40 баллов выставляются студенту если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– отчет сдан вовремя;</li> <li>– присутствуют все необходимые разделы;</li> <li>– представлен необходимый материал (графический, табличный);</li> <li>– корректно обработаны результаты;</li> <li>– в выводах содержится 1-2 небольшие неточности;</li> <li>– оформление отчета соответствует требованиям;</li> <li>– представлен полностью заполненный дневник практики.</li> </ul>
		<p>21-30 баллов выставляются студенту если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– отчет сдан вовремя или с небольшим опозданием;</li> <li>– присутствуют все необходимые разделы;</li> <li>– представленный необходимый материал (графический, табличный) содержит неточности и/или не очень качественно выполнен;</li> <li>– с ошибками обработаны результаты;</li> <li>– в выводах присутствует неточности/ошибки;</li> <li>– оформление отчета соответствует требованиям;</li> <li>– представлен полностью заполненный дневник практики.</li> </ul>
		<p>1-20 баллов выставляются студенту если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– отчет сдан вовремя или с небольшим опозданием;</li> <li>– присутствуют не все необходимые разделы;</li> <li>– отсутствует полный комплект необходимого материала (графический, табличный);</li> <li>– некорректно обработаны результаты;</li> <li>– выводы отсутствуют или сделаны не верно;</li> <li>– оформление отчета не соответствует требованиям;</li> <li>– представлен полностью заполненный дневник практики.</li> </ul>
		<p>0 баллов выставляются студенту если отчет и дневник не представлены</p>

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

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

**Текущий контроль** по практике проводится в форме контроля на каждом этапе, указанном в таблице раздела 4 программы практики.

**Промежуточная аттестация** проводится в форме зачета с оценкой.

Промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой проводится по утвержденному расписанию. Аттестацию студентов по итогам практики проводит руководитель практики от Университета на основании результатов оценивания по каждому этапу прохождения практики. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента.