

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>)	6 (3.2)		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	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=89585 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	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=363015 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	https://www.iprbookshop.ru/81845.html 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	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=91065 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	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141541 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3		Российское предпринимательство: всероссийский научно-практический журнал по экономике: журнал	Москва: Креативная экономика, 2019	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561724 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4		Вопросы инновационной экономики: научно-практический журнал: журнал	Москва: Креативная экономика, 2015	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561725 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) https://wciom.ru/database/

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)
ПК-2: Способен понимать культурные различия и их влияния на бизнес-процессы и взаимоотношения с международными клиентами и партнерами			
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"> – отчет сдан вовремя; – присутствуют все необходимые разделы; – представлен необходимый материал

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