

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Силин Яков Петрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 23.09.2021 16:15:29  
Уникальный программный ключ:  
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Утверждена  
на заседании кафедры

Утверждена  
Советом по учебно-методическим вопросам  
и качеству образования  
20 января 2021 г.  
протокол № 6  
Председателя  Карх Д.А.  
(подпись)

10.12.2020 г.

протокол № 5

Зав. кафедрой Капустина Л.М.

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

Вид практики	Производственная
Тип практики	Преддипломная практика
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	Международный менеджмент
Форма обучения	очная
Год набора	2021

Разработана:  
Профессор, д.э.н.  
Капустина Лариса Михайловна

Ст. преподаватель  
Древалев Андрей Анатольевич

Екатеринбург  
2021 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>3</b>
<b>1. ЦЕЛЬ, ВИД, ТИП, СПОСОБ (ПРИ НАЛИЧИИ) И ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>3. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ</b>	<b>3</b>
<b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>	<b>9</b>
<b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>	<b>9</b>
<b>7. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ</b>	<b>12</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИКИ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>	<b>15</b>
<b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ</b>	<b>15</b>
<b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ</b>	<b>17</b>
<b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ</b>	<b>18</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Программа практики является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)
---------	---

### 1. ЦЕЛЬ, ВИД, ТИП, СПОСОБ И ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Целью является формирования компетенций в соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа, для готовности к решениям профессиональных задач.

Вид практики: Производственная

Тип практики: Преддипломная практика

Способы проведения практики: стационарная

Формы проведения практики:

дискретно - по видам практик

Практика может быть проведена с использованием дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

### 2. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Практика в полном объеме относится к вариативной части учебного плана.

### 3. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ

Промежуточный контроль	Часов				З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)		Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции		
Семестр 8					
Зачет с оценкой	216	2	2	214	6

### 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате прохождения практики у обучающегося должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
информационно-аналитический	

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-1 Знать:</p> <p>Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках</p> <p>Методы разработки рекламной информации для внешних рынков</p> <p>Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках</p> <p>Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций</p> <p>Документооборот внешнеторговых сделок</p> <p>Условия внешнеторгового контракта</p> <p>Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами</p> <p>Маркетинг и особенности ценообразования</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Английский язык (пороговый уровень B1)</p> <p>Основы экономической теории</p> <p>Основы трудового законодательства Российской Федерации</p> <p>Правила административного документооборота</p> <p>Порядок составления установленной отчетности</p> <p>Правила пожарной безопасности</p>
	<p>ИД-2.ПК-1 Уметь:</p> <p>Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи</p> <p>Разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках</p> <p>Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта</p> <p>Подготавливать коммерческие предложения, запросы</p> <p>Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Составлять проект внешнеторгового контракта</p>

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт          Организация рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках          Оценка результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения          Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках          Направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта          Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках          Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров          Составление списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)          Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта          Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках          Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта          Обработка, формирование, хранение информации и данных об участниках внешнеторгового контракта          Формирование проекта внешнеторгового контракта          Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта          Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с</p>
<p>организационно-управленческий</p>	
<p>ПК-2 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-2 Знать:          Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность          Стандарты и требования внешних рынков к продукции          Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации          Правила оформления документации по внешнеторговому контракту          Порядок документооборота в организации          Условия внешнеторгового контракта          Этика делового общения и правила ведения переговоров          Маркетинг и особенности ценообразования          Английский язык (пороговый уровень B1)          Основы экономической теории          Основы трудового законодательства Российской Федерации          Правила административного документооборота          Порядок составления установленной отчетности          Правила пожарной безопасности          Требования охраны труда</p>

<p>ПК-2 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-2.ПК-2 Уметь:  Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи  Вести базы данных документации по внешнеторговому контракту  Оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов  Выстраивать взаимодействие с подразделениями организации для <u>организации документооборота по внешнеторговому контракту</u></p> <p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт  Формирование реестра документации по внешнеторговому контракту  Регистрация документации по внешнеторговому контракту  Осуществление учета и систематизации хранения документации по внешнеторговому контракту  Формирование дел и сдача в архив документации по внешнеторговому контракту  Составление и оформление отчетов по результатам проверок <u>документации по внешнеторговому контракту</u></p>
<p>ПК-3 Организация транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-3 Знать:  Законодательство Российской Федерации в сфере корпоративных закупок (в части, касающейся закупок транспортных услуг)  Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность  Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли  Основы трудового законодательства Российской Федерации  Условия транспортно-логистического контракта, заключенного с контрагентом  Правила мультимодальной и международной перевозки товаров на различных видах транспорта  Менеджмент и стратегическое планирование  Условия внешнеторгового контракта  Этика делового общения и правила ведения переговоров  Английский язык (пороговый уровень В1)  Правила административного документооборота  Порядок составления установленной отчетности  Правила пожарной безопасности  <del>Требования охраны труда</del></p> <p>ИД-2.ПК-3 Уметь:  Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи  Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями, отвечающими за транспортно-логистическое сопровождение внешнеторгового контракта  Вести деловую переписку по вопросам транспортно-логистического сопровождения внешнеторгового контракта  Формировать запросы в сторонние организации по вопросам транспортно-логистического сопровождения внешнеторгового контракта  Оценивать эффективность транспортно-логистических схем для определения возможных проблем и действий по их устранению  Составлять отчеты и готовить предложения по реализации <u>соглашения с транспортно-логистической компанией</u></p>

<p>ПК-3 Организация транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-3.ПК-3 Иметь практический опыт  Планирование и согласование условий транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта  Привлечение специализированных организаций для выполнения отдельных функций транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта  Подготовка документов, необходимых для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта  Мониторинг отклонений транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта  Составление отчетной документации по транспортно-логистическому обеспечению внешнеторгового контракта  Обработка, формирование, хранение данных по транспортно-</p>
<p>ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>ИД-1.ПК-4 Знать:  Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность  Международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности  Стандарты и требования внешних рынков к продукции  Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков  Правила оформления документации по внешнеторговому контракту  Порядок документооборота в организации  Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности  Условия внешнеторгового контракта  Маркетинг и особенности ценообразования  Этика делового общения и правила ведения переговоров  Английский язык (пороговый продвинутый уровень В2)  Основы экономической теории  Основы трудового законодательства Российской Федерации  Правила административного документооборота  Порядок составления установленной отчетности  Правила пожарной безопасности  Требования охраны труда</p> <p>ИД-2.ПК-4 Уметь:  Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи  Анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта  Вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту  Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями для осуществления контроля исполнения контрактных обязательств  Составлять отчеты и готовить предложения по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту</p>

<p>ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>ИД-3.ПК-4 Иметь практический опыт Разработка плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту          Организационно-техническое сопровождение участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту          Мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту          Организация процедуры приемки отдельных этапов исполнения внешнеторгового контракта          Привлечение к участию и контроль участия исполнителей в зависимости от этапов реализации внешнеторгового контракта          Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы          Подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения</p>
<p>ПК-5 Способен управлять процессом участия в торгово-промышленной выставке и оценивать эффективность участия экспонента</p>	<p>ИД-1.ПК-5 Знать:          Методы и инструменты эффективного управления проектами          Технологии обеспечения безопасности при монтаже/демонтаже экспозиции, работе оборудования на стенде          Приемы эффективного управления персоналом и командообразования          Инструменты тайм-менеджмента          Принципы постановки целей и управления их достижением          Оценка эффективности реализации проектов, качественные и количественные критерии эффективности проекта          Технологии эффективного участия в торгово-промышленных выставках          Инструменты достижения количественных и качественных целей</p> <p>ИД-2.ПК-5 Уметь:          Организовать работу команды          Выполнять многозадачные действия в рамках графика торгово-промышленной выставки          Оперативно решать форс-мажорные ситуации          Регулировать работу команды в соответствии с ходом достижения целей и задач реализации проекта участия в торгово-промышленной выставке          Обрабатывать и анализировать данные об участии в торгово-промышленной выставке          Работать в основных офисных программах          Критически оценивать выполненную работу и определять возможности повышения эффективности деятельности</p>



<p>ПК-5 Способен управлять процессом участия в торгово-промышленной выставке и оценивать эффективность участия экспонента</p>	<p>ИД-3.ПК-5 Иметь практический опыт</p> <p>Обеспечение выполнения работ по застройке, установке оборудования и оформлению экспозиции во время монтажа торгово-промышленной выставки</p> <p>Инструктирование работников выставочного стенда организации об индивидуальных графиках, программе и режиме работы выставочного стенда организации</p> <p>Ежедневный контроль работы выставочного стенда организации на протяжении всей торгово-промышленной выставки</p> <p>Контроль проведения встреч ключевых посетителей с руководством организации на выставочном стенде или в рамках программы торгово-промышленной выставки</p> <p>Контроль участия представителей организации в запланированных мероприятиях программы торгово-промышленной выставки</p> <p>Контроль эффективности достижения целей и задач участия в торгово-промышленной выставке</p> <p>Обеспечение решения административных вопросов с офисом организатора торгово-промышленной выставки</p> <p>Обеспечение выполнения работ при демонтаже экспозиции и вывозе оборудования во время демонтажа торгово-промышленной выставки</p> <p>Организация работы с посетителями выставочного стенда организации после завершения торгово-промышленной выставки на основе договоренностей, достигнутых с ними во время торгово-промышленной выставки</p> <p>Сбор отчетов о выполненной работе и результатах от работников выставочного стенда организации</p> <p>Анализ полученных данных, а также собственных данных о ходе и результатах участия в торгово-промышленной выставке</p> <p>Оценка достижения поставленных целей и задач участия в торгово-промышленной выставке</p> <p>Определение возможностей повышения эффективности участия в торгово-промышленных выставках</p> <p>Представление отчета об эффективности участия в торгово-промышленной выставке руководству организации</p> <p>Внедрение утвержденных руководством предложений по</p>
---	--

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Этап	Наименование этапа	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
			Часов				
Семестр 8		216					
Этап 1.	Подготовка теоретической и аналитической глав ВКР	108	2			106	
Этап 2.	Подготовка практической главы ВКР	108				108	

## 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Этап	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль			

Этап 1	Отчет и приложения к отчету	<p>Приложение 1 к отчету : "Совместный рабочий график проведения практики"</p> <p>Приложение 2 к отчету : "Индивидуальное задание "</p> <p>Структура аналитической записки индивидуального задания (приложение 2 к отчету по практике):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- титульный лист</li> <li>- содержание</li> <li>- введение (которое содержит следующие элементы: вид и тип практики, сроки и место практик в соответствии с приказом, писание целей, задач и результатов практики в соответствии с индивидуальным заданием, структура разделов аналитической справки, информационная база)</li> <li>- раздел 1 - теоретическое обоснование проблемы и программа эмпирического исследования в соответствии с утвержденным планом</li> <li>-раздел 2 - аналитический раздел исследования в соответствии с утвержденным планом</li> <li>- раздел 3 - практическая (расчетная) часть исследования в соответствии с утвержденным планом (с учетом требований предприятия о конфиденциальности информации) по проблеме выпускной квалификационной работы);</li> <li>- заключение (Выводы и предложения возможных направлений совершенствования международной и внешнеэкономической деятельности в привязке к объекту и предмету исследования);</li> <li>-список использованных источников (нормативные документы, специальная литература, учебники, статьи периодической печати, результаты исследований, отчетные материалы организации, литература на иностранном языке, Интернет-ресурсы и т.п.).</li> <li>- приложения (например, образцы документов).</li> </ul>	Выполнено / не выполнено
Этап 2	Отчет, кейс	<p>Отчет содержит практическое задание (кейс - приложение 3 к отчету по практике).</p> <p>Провести обоснование решений в соответствие с темой исследования, связанных с совершенствованием маркетинговой организации/предприятия/учреждения, являющейся базой преддипломной практики, и представить результаты исследования.</p>	Выполнено / не выполнено
Промежуточный контроль			

8 семестр (ЗаО)	Отчет с приложениями Подготовка презентации и публичное выступление (защита отчета)	Проверка отчета в портфолио Защита отчета в устной форме, в виде ответов на вопросы по аналитической справке (приложение 3 программы практики) Выставляется общая оценка, которая включает в себя: - работу в период практики (текущий контроль); - содержание и оформление отчета (проверка его в портфолио) - защиту в устной форме.	Оценивается умение : - определить источники информации, методы сбора и обработки данные (30%) - собрать данные и обработать (50%) - сделать выводы (20%). Процент выполнения: 0-100%, в т.ч.: 100% - 85% отлично 84% - 70% хорошо 69% - 50 % удовлетворительно 49 % и менее неудовлетворительно
--------------------	--	---	--

### ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

**Текущий контроль.** Используется 100-балльная система оценивания. В течении практики руководители практики от профильной организации и университета осуществляют контроль в соответствии с совместным планом и индивидуальным планом обучающегося. В отчете обучающегося ставится процент выполнения и отметка «выполнено/не выполнено»

**Промежуточная аттестация.** Используется рейтинговая система оценивания. Оценка работы обучающегося по окончанию практики осуществляется руководителем практики от университета в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе практики.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания:

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо, зачтено.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно, зачтено.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.  Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

### 7.1. Содержание лекций

Этап 1. Подготовка теоретической и аналитической глав ВКР

1. Подготовка к прохождению практики.

Знакомство обучающихся с целями практики, ее сроками и критериями оценки.

Знакомство обучающихся с заданиями на период практики и требованиями к отчетности по ним.

Составление индивидуального плана работы.

1.1. Общая характеристика организации. Место нахождения, виды деятельности, рынок, на котором работает организация, описание отрасли и др.

1.2. Нормативные правовые акты, регулирующие международную и внешнеэкономическую деятельность. Принципы системного анализа Методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов.

1.3. Рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики Особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг Методы проведения международного маркетингового исследования Правила, нормы и основные принципы этики делового общения Методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства

1.4. Составить список информационных источников по теме ВКР и специфики деятельности компании - места прохождения практики

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

Этап 1. Подготовка теоретической и аналитической глав ВКР

1.5. Ознакомительно-производственная деятельность на месте практики.

Изображение и описание действующей ОСУ предприятия, изображение и описание ОСУ подразделения организации, в котором студент проходит практику. Оценка ее эффективности.

1.6. Сбор, обработка и анализ данных, необходимых для решения управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем; Провести анализ факторов динамической среды и их последствий для организации с помощью современных информационных технологий, методов SWOT, PEST, оценить ситуацию на рынке, сделать выводы. Провести анализировать текущей рыночной конъюнктуры. Провести исследование конкурентов. Сделать выводы.

2. Подготовка проекта теоретической и аналитической глав ВКР:

2.1. Составление и согласование плана ВКР.

2.2. Сбор, анализ и проработка необходимых материалов для выполнения ВКР. Выявление актуальности выбранного направления исследования (проблемы) – работа с литературными источниками и информационными системами. Разработка понятийно-категориального аппарата исследования и методологии ВКР. Изучение степени научной и практической освещенности проблем исследования .

2.3. Подготовка теоретической и аналитической глав ВКР в виде аналитической записки к отчету

## Этап 2. Подготовка практической главы ВКР

3. Анализ практической международной и внешнеэкономической деятельности организации.

3.1 Анализ нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность компании, международных договоров в сфере внешнеэкономической деятельности, стандартов и требований внешних рынков к продукции.

3.2 Анализ взаимодействия с подразделениями компании, включая отвечающие за транспортно-логистическое сопровождение внешнеторгового контракта, для организации внешнеторговой деятельности, учета и систематизации хранения документации по внешнеторговым контрактам. Привлечение к участию и контроль участия исполнителей в зависимости от этапов реализации внешнеторгового контракта. Подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту

3.3 Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках. Подготовка обоснования по вопросам заключения внешнеторгового контракта.

3.4 Разработка коммерческого предложения, запроса, проекта внешнеторгового контракта.

3.5 Оценить эффективность транспортно-логистических схем для определения возможных проблем и действий по их устранению. Подготовить предложения по реализации соглашения с транспортно-логистической компанией.

3.6 Оценка результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения. Разработка предложений по организации рекламы продукции компании для распространения на внешних рынках, текста рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках

3.7 Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров. Подготовка предложений по оформлению экспозиции в рамках торгово-промышленной выставки. Контроль эффективности достижения целей и задач участия в торгово-промышленной выставке. Меры по организации работы с посетителями выставочного стенда организации после завершения торгово-промышленной выставки на основе договоренностей, достигнутых с ними во время торгово-промышленной выставки. Разработка предложений по повышению эффективности

### 7.3.1. Совместный рабочий график проведения практики

Совместный рабочий график проведения практики

Приложение 1

### 7.3.2. Индивидуальное задание

Индивидуальное задание

Приложение 2

7.3.3. . Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

Приложение 3

### 7.4. Отчет по практике

Приложение 4

БЛАНК ОТЧЕТА ПО ПРАКТИКЕ

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИКИ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Практика для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов проводится с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

### ***По заявлению студента***

В целях доступности прохождения практики профильная организация и УрГЭУ обеспечивают следующие условия:

- особый порядок прохождения практики, с учетом состояния их здоровья в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- применение дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен рабочей программой практики.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

**Сайт библиотеки УрГЭУ**

<http://lib.usue.ru/>

### **Основная литература:**

1. Международная торговля товарами и услугами. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры : для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям : [в 2 частях]. Ч. 1. [Электронный ресурс]:. - Москва: Юрайт, 2019. - 282 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/438809>

2. Международная торговля товарами и услугами. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры : для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям : [в 2 частях]. Ч. 2. [Электронный ресурс]:. - Москва: Юрайт, 2019. - 273 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/438810>

3. Темнышова Е. П., Дубин А. К., Кокорева Т. В., Крылов А. Н., Кузина Г. П., Малкова Ю. А., Денисенко М. А., Темнышов И. А. Международный менеджмент. [Электронный ресурс]:учебник для бакалавров : для студентов вузов, обучающихся по направлению 080200 "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр"). - Москва: Юрайт, 2019. - 456 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/425888>

4. Королев В. И., Зайцев Л. Г., Окатьев К., Медведев В. П. Современные проблемы менеджмента в международном бизнесе. [Электронный ресурс]:[монография]. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2013. - 400 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/426905>

5. Руднева А. О. Международная торговля. [Электронный ресурс]:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр"). - Москва: ИНФРА-М, 2018. - 273 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/950827>

6. Лашко С. И., Сапрыкина В. Ю. Международный бизнес. PR и рекламное дело. [Электронный ресурс]:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» (профиль подготовки «Мировая экономика»). - Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2020. - 171 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1039162>

7. Моргунов В.И., Моргунов С.В. Международный маркетинг. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 180 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1091844>

8. Моисеева Н.К. Международный маркетинг и бизнес. [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: ООО "КУРС", 2019. - 272 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1026456>

9. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "КУРС", 2020. - 392 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1054208>
10. Котелкин С. В. Международный финансовый менеджмент. [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательство "Магистр", 2020. - 605 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1044513>
11. Воробьева И. В., Гончаренко Н. В., Губина М. А., Ерасова Е. А., Ефимова Е. Г., Капусткин В. И., Коваль А. Г., Кожанов Н. А., Ломагин Н. А., Лубочкин М. М., Лукичёва Т. А., Мокрушина А. А., Молчанов Н. Н., Назарова М. В., Нарезная Ю. А., Осипов С. В., Подоба З. С., Попова Л. В., Трофименко О. Ю. Международный маркетинг. [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 398 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/450356>
12. Нагапетьянц Н.А., Жильцова О.Н. Международный маркетинг. [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Вузовский учебник, 2018. - 292 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/959992>
13. Хохлов А. В. Мировые товарные рынки. [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательство "Магистр", 2018. - 304 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/959993>
14. Капустина Л. М., Древалев А. А. Менеджер в международной торговле. [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2018. - 122 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/18/p491110.pdf>
15. Зайцев А.Г., Такмакова Е.В. Маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательский Центр РИО, 2018. - 88 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/925815>

#### **Дополнительная литература:**

1. Спинова Е. А. Бизнес-диалог/Business dialogue and negotiation phrases. [Электронный ресурс]: Reference book. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 72 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/317786>
2. Кожемяко А. П. Эра умных продаж на рынке b2b. [Электронный ресурс]: производственно-практическое издание. - Москва: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2013. - 256 – Режим доступа:
3. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Экономическая оценка инвестиций. [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 "Менеджмент". - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 241 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/461896>
4. Гальчук Л. М. Основы кросскультурной коммуникации и менеджмента: практический курс. [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Теория и практика межкультурной коммуникации", "Международные отношения", "Мировая экономика", "Социально-культурный сервис и туризм". - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. - 175 – Режим доступа:
5. Михайлова К. Ю., Трухачев А. В. Международные деловые переговоры. [Электронный ресурс]: учебное пособие УМО Финансовой академии при Правительстве РФ в области учета, финансов, налогообложения и мировой экономики. - Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2013. - 368 – Режим доступа:
6. Михалкин В. А. Международный бизнес. [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2016. - 320 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/538869>
7. Темнышова Е. П., Дубин А. К., Лобачев В. В., Денисенко М. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. [Электронный ресурс]: учебник : учебное пособие по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент». - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 297 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/995937>
8. Алексеев А. К. Выставка готов! Экспотренинг. [Электронный ресурс]: научное издание. - Москва: Альпина Паблишер, 2018. - 286 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1002497>



9. Петелин В. Г. Основы менеджмента выставочной деятельности. [Электронный ресурс]:учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000), специальностям «Коммерция» (351300) и «Реклама» (350400). - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 447 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1028738>
10. Шальнова О.А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка. [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 107 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1043957>
11. Комарова Л. К., Нехорошков В. П. Основы выставочной деятельности. [Электронный ресурс]:Учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 194 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/452689>
12. Голова А.Г. Управление продажами. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 278 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1093501>
13. Ойнер О. К. Управление результативностью маркетинга. [Электронный ресурс]:Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 350 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/449862>
14. Таратухина Ю. В., Авдеева З. К. Деловые и межкультурные коммуникации. [Электронный ресурс]:Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 324 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/450299>
15. Кузнецова Г. В. Конъюнктура мировых товарных рынков. [Электронный ресурс]:Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 165 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/449862>
16. Минина Т. Б. Маркетинг (менеджмент) продаж. [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2014. - 119 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/15/p482964.pdf>
17. Клинов В. Г., Ревенко Л. С., Ружинская Т. И. Мировые товарные рынки и цены.:учебник для студентов, обучающихся по направлению "Экономика" и специальности/ профилю "Мировая экономика". - [Москва]: Издательство МГИМО-Университет, 2012. - 498
18. Фомичев В. И. Выставочное дело. [Электронный ресурс]:Учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2021. - 227 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/447954>
19. Варакута С.А. Связи с общественностью. [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 207 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/993597>

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ**

### **Перечень лицензионного программного обеспечения:**

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Libre Office. Лицензия GNU LGPL. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Adobe Reader. Лицензия freeware. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.

### **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

**Электронный каталог ИБК УрГЭУ**

<http://lib.usue.ru/>

**Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU**

<https://elibrary.ru/>

**ЭБС издательства «ЛАНЬ»**

<http://e.lanbook.com/>

**ЭБС Znanium.com**

<http://znanium.com/>

**ЭБС Троицкий мост**

<http://www.trmost.ru>

**ЭБС издательства ЮРАЙТ**

<https://www.biblio-online.ru/>

**Сетевое издание «Информационный ресурс СПАРК»**

<http://www.spark-interfax.ru/>

**Университетская информационная система РОССИЯ**

<https://uisrussia.msu.ru/>

**Архив научных журналов NEICON**

<http://archive.neicon.ru>

**Обзор СМИ Polpred.com**

<http://polpred.com>

**Ресурсы АРБИКОН**

<http://arbicon.ru>

**Научная электронная библиотека КиберЛенинка**

<http://cyberleninka.ru>

## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

Реализация практики осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ и профильной организации (при необходимости).

Рабочие места и помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ и профильной организации (при наличии).

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.