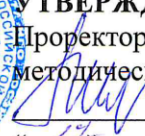


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
методической работе

 / Шубаева В.Г./
« 17 » 06 20 19 г.

**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПО ПОЛУЧЕНИЮ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И ОПЫТА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

Программа практики

Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) программы	Коммерция и электронная торговля
Уровень высшего образования	бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:


к.э.н., доцент Борщев В.Г.

Санкт-Петербург
2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ ПРАКТИКИ	3
2. ВИД (ТИП) ПРАКТИКИ, СПОСОБ И ФОРМА ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ.....	3
3. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ	3
5. ОБЪЕМ, СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ.....	10
6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	11
7. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ	12
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	13
9. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	14
10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРАКТИКЕ	14
11. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ.....	14

1. ЦЕЛЬ ПРАКТИКИ

Цели практики: целью производственной практики является получение профессиональных умений, навыков и опыта обучающимися в области торгового дела в процессе профессиональной деятельности в рамках конкретной коммерческой организации.

2. ВИД (ТИП) ПРАКТИКИ, СПОСОБ И ФОРМА ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ

Вид (тип) практики: производственная практика (по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)

Способы проведения практики: стационарная; выездная.

Форма проведения практики: дискретно по видам практик - путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждой практики.

3. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Практика Б2.П.2 Производственная практика (по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)

Пререквизиты практики:

Безопасность жизнедеятельности, Финансы, денежное обращение и кредит, Правовое регулирование профессиональной деятельности, Маркетинговые информационные системы и исследования в торговом бизнесе, Интегрированные маркетинговые коммуникации, Интернет-маркетинг, Управление лояльностью покупателей на базе маркетинговых платформ, Управление офлайн и онлайн покупательским опытом в торговле, Управление продажами, Управление торговым предприятием, Управление качеством торгового обслуживания, Управление операционной деятельностью в торговле, Профессиональный иностранный язык, Основы международной торговли, Управление торговым предприятием, Техника проведения коммерческих переговоров, Электронные торговые площадки, Бизнес-модели электронной коммерции, Ассортиментная политика торговых предприятий, Научно-исследовательская деятельность в коммерции, Малый бизнес и стартап в коммерции, Конкурентные стратегии предприятий торговли, Категорийный менеджмент и управление частными торговыми марками, Брендинг и мерчандайзинг в розничной торговле, Логистические инновации в коммерции, Сервисная логистика и клиентоориентированность, Анализ и оценка коммерческих проектов, Бизнес-планирование в коммерции

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Программой практики предусмотрено поэтапное формирование и

закрепление компетенций, указанных в таблице 4.1.:

Таблица 4.1 – Перечень компетенций

Код компетенции	Наименование компетенции
ОК-8	готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий
ОПК-3	умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов
ПК-3	готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
ПК-5	способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами
ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
ПК-11	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

Индикаторы достижения компетенций представлены в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Индикаторы достижения компетенций

Наименование практики	Планируемые результаты освоения	Индикаторы достижения компетенций (профессиональные задачи)
1	2	3
<i>Производственная практика (по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)</i>	<p>готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий (ОК-8);</p> <p>умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ОПК-3);</p> <p>готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного</p>	<p>выявление, формирование и удовлетворение потребностей;</p> <p>разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы;</p> <p>организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;</p> <p>организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;</p> <p>проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов;</p> <p>управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;</p> <p>проектирование рекламы и осуществление рекламных</p>

Наименование практики	Планируемые результаты освоения	Индикаторы достижения компетенций (профессиональные задачи)
1	2	3
	<p>рынка (ПК-3);</p> <p>способностью управлять персоналом организации (предприятия),</p> <p>готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами (ПК-5);</p> <p>способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-6);</p> <p>способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7);</p> <p>готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (ПК-8);</p> <p>способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-11)</p>	<p>мероприятий в торгово-технологической деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке;</p> <p>участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;</p> <p>регулирование процессов хранения товаров, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь;</p> <p>организация материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров;</p> <p>участие в обеспечении товародвижения, его учете, минимизации издержек обращения, в том числе товарных потерь;</p> <p>осуществление маркетинговых мероприятий по товародвижению и по движению товаров;</p> <p>участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятиях в сфере товарного обращения;</p> <p>организация процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли;</p> <p>осуществление контроля качества и приемки товаров по количеству и качеству;</p> <p>участие в формировании ассортимента и оценке качества товаров;</p> <p>обеспечение сохранности товаров в процессе их товародвижения;</p> <p>регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь;</p> <p>участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключенных договоров;</p> <p>соблюдение основных положений</p>

Наименование практики	Планируемые результаты освоения	Индикаторы достижения компетенций (профессиональные задачи)
1	2	3
		<p>действующего законодательства и требований нормативных документов;</p> <p>оформление и контроль правильности составления технической документации (товаросопроводительных, организационно-распорядительных и иных документов).</p> <p>сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;</p> <p>изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;</p> <p>идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации;</p> <p>составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной) и проверка правильности ее оформления;</p> <p>соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;</p> <p>выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;</p> <p>управление ассортиментом и качеством товаров и услуг;</p> <p>выбор и реализация стратегии ценообразования;</p> <p>организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров;</p> <p>обеспечение необходимого</p>

Наименование практики	Планируемые результаты освоения	Индикаторы достижения компетенций (профессиональные задачи)
1	2	3
		<p>уровня качества торгового обслуживания потребителей;</p> <p>управление товарными запасами и их оптимизация;</p> <p>управление персоналом;</p> <p>анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) для разработки стратегии организации (предприятия);</p> <p>организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной, и (или) товароведной)</p> <p>организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности;</p> <p>проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;</p> <p>участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).</p>

Планируемые результаты обучения при прохождении практики, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлены в таблице 4.3.

Таблица 4.3 – Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2
<p>ОК-8 готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий</p>	<p>Владеть: понятийно-терминологическим аппаратом в области безопасности жизнедеятельности; приемами и способами использования индивидуальных средств защиты в ЧС; основными методами защиты производственного персонала и населения при возникновении ЧС; приемами оказания первой помощи пострадавшим в ЧС и экстремальных ситуациях В (ОК-8).</p>
<p>ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов</p>	<p>Владеть: навыками анализа нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в области торгового дела В1 (ОПК-3); Владеть: навыками практического применения основных положений нормативных правовых актов, регулирующих отношения в финансовой и кредитной сферах В2 (ОПК-3).</p>
<p>ПК-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>	<p>Владеть: навыками организации работы с экономической информацией, необходимой для профессиональной деятельности; методами анализа маркетинговой информации с целью изучения конъюнктуры товарного рынка и прогнозирования потребительского спроса В1 (ПК-3); Владеть: методами формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций, современными технологиями и инструментарием межличностных взаимодействий с потребителями В2 (ПК-3); Владеть: приемами поиска источников маркетинговой информации для обеспечения деятельности торговых и коммерческих предприятий; методами анализа поведения потребителей и конъюнктуры товарного рынка с целью формирования и управления спросом на основе знания о поведении экономических субъектов В3(И) (ПК-3); Владеть: навыками разработки элементов программ лояльности клиентов и оценки их эффективности В3(И) (ПК-3); Владеть: навыками разработки и анализа карт пути покупателей В3(И) (ПК-3).</p>
<p>ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами</p>	<p>Владеть: технологиями совершенствования системы управления персоналом коммерческих предприятий В1 (ПК-5); Владеть: навыками решения профессиональных задач в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания на основе управления персоналом организации В2 (ПК-5); Владеть: навыками решения профессиональных задач в области организации и управления операциями торгового процесса и торгового обслуживания на основе управления персоналом организации В2 (ПК-5); Владеть: приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами; методами управления продажами на коммерческих предприятиях В3 (ПК-5).</p>

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2
ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<p>Владеть: навыками заполнения типовых форм договоров, навыками построения деловой беседы и обсуждения условий сделки В1(I) (ПК-6);</p> <p>Владеть: навыками создания на иностранном языке грамотных и логически непротиворечивых письменных и устных текстов профессионального характера В1(II) (ПК-6);</p> <p>Владеть: навыками использования современных электронных торговых площадок В2(I) (ПК-6);</p> <p>Владеть: навыками использования систем электронной коммерции В2(I) (ПК-6);</p> <p>Владеть: навыками формирования комплекта документов, контролировать их составление для таможенных целей по внешнеторговому договору В2(II) (ПК-6);</p> <p>Владеть: навыками составления внешнеторговых контрактов В3(I) (ПК-6);</p> <p>Владеть: алгоритмами и процедурами проведения коммерческих переговоров с деловыми партнерами; техникой проведения коммерческих переговоров В3(II) (ПК-6).</p>
ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<p>Владеть: навыками определения состава показателей, характеризующих материально-техническое снабжение, закупки и продажи на зарубежных рынках В1(I) (ПК-7);</p> <p>Владеть: способностью определять этапы планирования цепей поставок в торговле В1(II) (ПК-7);</p> <p>Владеть: навыками выявления возможностей снижения общих затрат предприятия за счет снижения стоимости закупок при сохранении надежности функционирования предприятия В1(III) (ПК-7);</p> <p>Владеть: навыками проектирования деятельности коммерческой организации по материально-техническому обеспечению, закупке и продажам товаров посредством онлайн торговли В1(IV) (ПК-7);</p> <p>Владеть: навыками проектирования каналов дистанционной торговли В1(IV) (ПК-7);</p> <p>Владеть: навыками расчета показателей эффективности закупок и продаж на зарубежных рынках В2(I) (ПК-7);</p> <p>Владеть: навыками организации снабженческо-сбытовой деятельности, формирования бюджетов закупок и продаж в сетевой розничной торговле В2(II) (ПК-7);</p> <p>Владеть: приемами решения задач в области управления продажами на коммерческих предприятиях В2(III) (ПК-7).</p> <p>Владеть: навыками проведения процедур по осуществлению закупок для нужд государства В3 (ПК-7);</p> <p>Владеть: навыками применения инновационных методов, средств и технологий в области логистики электронной торговли В3 (ПК-7).</p>
ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<p>Владеть: методами анализа и формирования товарного предложения, организации и управления торговым обслуживанием В1 (ПК-8);</p> <p>Владеть: навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового процесса и торгового обслуживания В2 (ПК-8).</p>

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2
ПК-11 способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	<p>Владеть: навыками анализа и оценки причинно-следственных связей в профессиональной деятельности В1 (ПК-11);</p> <p>Владеть: навыками обоснования целесообразности применения инновационных методов, средств и технологий при создании организаций сферы малого бизнеса и стартапов В2 (ПК-11);</p> <p>Владеть: навыками разработки конкурентных стратегий, учитывающих внедрение инновационных методов, средств и технологий в деятельность предприятий торговли В2 (ПК-11);</p> <p>Владеть: навыками анализа товарного ассортимента и оптимизации портфеля брендов компании с использованием инновационных маркетинговых технологий В3(І) (ПК-11);</p> <p>Владеть: навыками оценки и разработки стандартов мерчендайзинга и оптимизации портфеля брендов компании с использованием инновационных маркетинговых технологий В3(І) (ПК-11);</p> <p>Владеть: навыками применения инновационных методов, средств и технологий в области логистической деятельности В3(ІІ) (ПК-11);</p> <p>Владеть: методами и средствами инновационного развития сервисной логистики в торговом деле В3(ІІ) (ПК-11);</p> <p>Владеть: навыками оценки эффективности инноваций в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) В3(ІІІ) (ПК-11);</p> <p>Владеть: навыками обоснования инновационной стратегии в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) В3(ІІІ) (ПК-11).</p>

5. ОБЪЕМ, СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Трудоемкость практики составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

Форма промежуточной аттестации: дифференцированный зачет (зачет с оценкой) - 8 семестр.

Распределение фонда времени по разделам (этапам) практики представлено в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Распределение фонда времени по разделам (этапам) практики

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Содержание практики	трудоемкость (в часах)
1.	Подготовительный этап	Ознакомительные лекции (4), установочное и организационное собрание (2); прохождение инструктажа по технике безопасности, определение базы практики, определение проблематики и «фронта работ», получение индивидуального задания, оформление документов (4)	10
2.	Основной этап	Сбор, обработка, систематизация и анализ фактического и теоретического материала согласно индивидуальному	86

		заданию, подготовка отчета по практике (86)	
3.	Заключительный этап	Редактирование и окончательное оформление отчета, личного листка и индивидуального задания, защита отчета (12)	12

Индивидуальное задание для прохождения практики

Перечень заданий для обучающегося, проходящего практику, определяется руководителем практики от кафедры. В случае прохождения практики в профильной организации перечень заданий согласовывается с руководителем практики от профильной организации. Выбор конкретных заданий зависит от специфики деятельности организации – базы практики.

Типовое индивидуальное задание для прохождения практики:

Изучение и характеристика коммерческой деятельности конкретного предприятия на исследуемом рынке товаров и услуг

Исследование и анализ организации (и/или управления) процессов в области коммерческой деятельности конкретного предприятия

Анализ финансово-экономических результатов коммерческой деятельности конкретного предприятия

Выявление проблем в области организации (и/или управления) процессов коммерческой деятельности конкретного предприятия и потенциальных возможностей совершенствования коммерческой деятельности предприятия

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В ходе проведения практики используются следующие технологии:

1. Мультимедийные технологии, которые применяются при проведении организационного собрания и во время защиты студентами отчетов по практике.

2. Дистанционная форма консультаций с руководителем практики во время прохождения конкретных этапов производственной практики и подготовки отчета.

3. Компьютерные технологии и программные продукты, необходимые для систематизации и обработки данных, разработки системных моделей, проведения, требуемых программой практики расчетов, подготовки отчетов и пр.

4. Личностно-ориентированные обучающие технологии (выстраивание для практиканта индивидуальной образовательной траектории на практике с учетом его научных интересов и профессиональных предпочтений; определение обучающимся индивидуальных путей профессионального развития).

7. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

Перечень учебной литературы, необходимых для проведения практики, указан в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Учебно-методическое обеспечение

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библиот. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 364 с. — (Бакалавр. Академический курс).	Осн	-	ЭБС Юрайт
Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 182 с. — (Бакалавр. Академический курс).	Осн	-	ЭБС Юрайт
Колышкин А.В. Экономика предприятия : Учебник и практикум / Колышкин А.В. - под ред., Смирнов С.А. - под ред. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 498с. — (Бакалавр. Академический курс).	Осн	-	ЭБС Юрайт
Дорман В. Н. Коммерческая деятельность : Учебное пособие / Дорман В. Н. ; под науч. ред. Кельчевской Н.Р. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Университеты России)	Доп	-	ЭБС Юрайт
Дорман В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 108 с. — (Серия : Университеты России).	Доп	-	ЭБС Юрайт

При проведении практики используются следующие информационные технологии. Перечень представлен в таблицах 7.2. – 7.4.

Таблица 7.2 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

Таблица 7.3 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru

2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 7.4 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПбГЭУ – opac.unecon.ru

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Для реализации данной практики имеются специальные помещения для проведения занятий групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Материально-техническая база, необходимая для проведения практики:

- Мультимедийные классы, оснащенные оборудованием для воспроизведения аудио- и видеоматериалов в аналоговых и цифровых форматах.

- Учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций, оборудованные учебной мебелью.

- Учебные аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

- Учебные аудитории для самостоятельной работы, оборудованные учебной мебелью и компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду.

- Общая библиотека.

- Компьютерный класс.

При прохождении практики в профильной организации обучающимся предоставляется возможность пользоваться лабораториями, кабинетами, библиотекой, технической, экономической и другой документацией в подразделениях организации, необходимыми для успешного освоения

обучающимися программы практики и выполнения ими индивидуальных заданий.

9. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной программы практики с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик должен учитывать состояние здоровья и требования по доступности.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРАКТИКЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по практике оформляется отдельным документом и является приложением к программе практики.

11. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ

Формы и бланки отчетности устанавливаются ЛНА СПбГЭУ.