Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 12.11.2026 21:16:24
Уникальный программный ключ:
b066544[illegible]

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**
**«Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»**

**КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА**

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебно-методической работе

_____ Крылова Л.В.

25 марта 2026 г.

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ Б2.В.02 (У)

# НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА (ПОЛУЧЕНИЕ ПЕРВИЧНЫХ НАВЫКОВ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ)

**Укрупненная группа направлений подготовки: 38.00.00 Экономика и управление**

Образовательная программа высшего образования – программа магистратуры
Направление подготовки 38.04.01 Экономика
**Магистерская программа: Рекламный бизнес**
**Магистерская программа :Маркетинг**

Факультет маркетинга и торгового дела
Форма обучения, курс:
очная форма обучения, 1й курс
заочная форма обучения, 1й курс

Рабочая программа адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов (*при наличии таких лиц*)

Донецк
2026

*Рабочая программа практической подготовки при проведении практики: Научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы), для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, программа магистратуры Рекламный бизнес, программа магистратуры Маркетинг, разработана в соответствии с ОПОП ВО для набора обучающихся 2026 года*

***Разработчик*** : Криковцев Александр Алексеевич, к.э.н., доцент, доцент кафедры маркетинга и ТД

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и ТД
Протокол от « 17 » февраля 2026 года № 14

Зав. кафедрой

_____ Рвачева И.М.
(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

_____ Махноносов Д.В.
(подпись)

Дата 17. 02. 2026

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДонНУЭТ»

Протокол от 25.03.2026 года № 8

Председатель_____ Крылова Л.В.
(подпись)

© Криковцев А.А., 2026 год
© ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2026 год

## 1. ОПИСАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

<table>
<tr><td rowspan="2">Наименование показателя</td><td rowspan="2">Укрупненная группа<br>38.00.00 Экономика и управление<br><br>Магистерская программа,<br>программа высшего образования</td><td colspan="2">Характеристика практической подготовки при проведении практики</td></tr>
<tr><td>очная форма обучения</td><td>заочная форма обучения</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Количество зачетных единиц – 4,5</td><td>Укрупненная группа<br>38.00.00 Экономика и управление</td><td colspan="2" rowspan="2">Формируемая участниками образовательных отношений</td></tr>
<tr><td>Направление :<br>38.04.01 Экономика</td></tr>
<tr><td rowspan="6">Общее количество часов –162</td><td rowspan="6">Магистерская программа:<br>Рекламный бизнес<br>Магистерская программа:<br>Маркетинг</td><td colspan="2">Год подготовки</td></tr>
<tr><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>2-й</td><td>2-й</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации:<br>зачет с оценкой</td></tr>
</table>

## 2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

Научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы)

**Цель практической подготовки:**

Формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций, связанных с будущей профессиональной деятельностью в соответствии с образовательной программой по направлению 38.04.01 Экономика, магистерская программа Рекламный бизнес, магистерская программа Маркетинг.

**Задачи практической подготовки:**

В соответствии с ОПОП ВО задачами практики является следующее:

- направленность на многоуровневую систему образования и непрерывность профессионального развития;
- практико-ориентированное обучение, позволяющее сочетать фундаментальные знания с практическими навыками по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, магистерская программа Рекламный бизнес, магистерская программа Маркетинг, учитывающие требования профессионального стандарта;
- формирование готовности выпускников Университета к активной профессиональной и социальной деятельности;
- формирование практических навыков в организации рекламной деятельности, овладение методами и инструментами маркетинга и рекламы , в т.ч. с использованием средств компьютерной обработки полученных данных;
- систематизация теоретических знаний, полученных в процессе прохождения учебной практики и практических методов их применения в соответствии с перечнем компетенций .

## 3. МЕСТО ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ В

СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Практическая подготовка при проведении практики Научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы) относится к вариативной части ОПОП ВО.: Б.2.Практика

Данный вид практической подготовки при проведении практики является обязательной частью подготовки обучающихся по укрупненной группе направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление, по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, магистерская программа Рекламный бизнес, магистерская программа Маркетинг.

НИР по получению первичных навыков проводится на базе виртуального предприятия в соответствии с Регламентом организации практической подготовки при проведении практики обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования в ДонНУЭТ, который определяет общий порядок организации практической подготовки при проведении практики обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования (далее – ФГОС ВО).

НИР по получению первичных навыков на базе виртуального предприятия проводится в соответствии с Федеральным законом РФ от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации и Министерства просвещения Российской Федерации от 05.08.2020г. № 885/390 «О практической подготовке обучающихся», федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования, Типовым положением «О практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего профессионального образования Донецкой Народной Республики», утвержденного приказом Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики от 16.12.2015 г. № 911 (с изменениями).

Локальными нормативными правовыми актами ДонНУЭТ, регламентирующими прохождение НИР на базе виртуального предприятия являются: учебный план, основная образовательная программа по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, магистерская программа Рекламный бизнес, реализуемая во 2-м семестре 1-го года обучения, график организации учебного процесса на 2026/2027 учебный год и Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования в ДонНУЭТ, утвержденного ректором от 23.03.2026 г.

Инструкция по оцениванию практики обучающийся ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган- Барановского» (стандарт Системы управления качеством ИСУК 6.4-05/УН, редакция 1, введенный в действие с 26.12.2018 г.) ;Порядком организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (стандарт Системы управления качеством ПП 2-175/УН, редакция 1, введенный в действие с 15.03.2019 г.);

Регламент организации практической подготовки при проведении практики обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования (стандарт системы управления качеством ПП 2-230/УН, редакция 2.

Данный вид практики базируется на знаниях, следующих учебных дисциплин, для которых она является основополагающей :

Стратегический маркетинг Б.1.В.03, Креатив в коммуникативном маркетинге Б.1.В.ДВ.04.01,Экологический маркетинг Б.1.В.05.

## 4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ

# ПРОГРАММЫ

Перечень компетенций и индикаторов их достижения – обязательный элемент ОП ОП ВО, соединяющий образовательную программу и ФГОС ВО, ГОС ВО в части результатов освоения образовательной программы.

В результате прохождения НИР по получению первичных навыков НИР (на базе виртуального предприятия) у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции и индикаторы их достижения:

| **Код и наименование компетенции** | **Код и наименование индикатора достижения компетенции** |
|---|---|
| 2 | 3 |
| ПК-1. Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) | ИДК-1$_{ПК-1}$ Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности |
| ПК-2 Способен к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов | ИДК-1$_{ПК-2}$ Знать методику и технологии проведения научных исследований конъюнктуры рынка и бизнес технологий |
| ПК-4. Готовность к разработке и реализации маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга | ИДК-2$_{ПК-4.}$ Уметь разрабатывать маркетинговые решения в отношении товаров (услуг, брендов) |

В результате практической подготовки при проведении практики обучающийся должен:

**знать:** принципы проектного подхода к управлению, инструментальные методы сбора и обработки информации, в т.ч. с применением компьютерных технологий**;** методику и технологии проведения научных исследований конъюнктуры рынка и бизнес технологий , методику проведения комплексного маркетингового исследования маркетинговой деятельности, особенности функционирования современных рекламных контекстно-медийных систем и социальных медиа ,принципы, приемы и методы проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (веб-аналитика)

**уметь:** осуществлять мониторинг реализации исследовательского проекта, организовывать и руководить работой персонала для принятия стратегических решений, прогнозировать, моделировать и проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес технологий, прогнозировать

потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности, контролировать выполнение поставленных задач сотрудниками, реализующими продвижение проекта заказчика в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

**владеть:** современными коммуникационными технологиями, принципами аналитической фундаментальной подготовки в сфере маркетинга, основами экономической и информационной культуры, методами исследования и анализа динамики экономических показателей деятельности торгового предприятия, современными информационными технологиями и программными средствами при обработке финансово-экономических показателей для выбора управленческих решений навыками осуществления контроля маркетинговой деятельности организации; навыками создания и развития операционной системы для выполнения маркетинговых функций в организации

## 5. ПРОГРАММА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

| Этап практики (тема) | Описание содержания работы на каждом этапе (теме) |
|---|---|
| Организационно-подготовительный этап | Организация практики, проведение организационного собрания. Инструктаж по выполнению ИЗС |
| Экспериментальный этап (основной) | Общая характеристика предприятия «Меркурий». Организация маркетинга и рекламы в предприятии |
| | Определение роли рекламы в маркетинговой деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для их продвижения на рынок |
| | Проведение анкетирования для выявления отношения покупателей к предприятию |
| | Финансовое обеспечение рекламной деятельности предприятия |
| | Работа с участниками договорных обязательств |
| Отчетный этап | Обработка и анализ полученной информации |
| | Подготовка отчетной документации по практике ( отчет, отзыв) |

***Примечание.*** *В данном разделе Рабочей программы представляется описание работы на каждом этапе учебной практики.*

## 6. СТРУКТУРА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

| Очная форма обучения | | | | | | | Заочная форма обучения | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Катт** | | | | | 108 | | | | | | 108 | |
| **СРэк** | | | | | 54 | | | | | | 54 | |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Всего часов** | 162 | | | | | | 162 | | | | | |

Примечания:

1.Катт – контактная работа на аттестацию в период теоретического обучения;
2. СРэк – самостоятельная работа в период экзаменационных сессий.

| Этап практики (тема) | Количество часов/ дней | |
|---|---|---|
| | очная форма обучения | заочная форма |
| **Организационно-подготовительный этап** | | |
| Тема: Организация практики, проведение организационного собрания.<br>Тема: Инструктаж по выбору варианта ИЗС, подготовке отчета и процедуре защиты (очно или дистанционно); | 4 | 4 |
| Итого | 4 | 4 |
| **Экспериментальный этап (основной)** | | |
| Тема: Общая характеристика предприятия «Меркурий». Организация маркетинга и рекламных процессов в предприятии | 36 | 36 |
| Тема: Характеристика средств продвижения товаров в торгово-технологической деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для их продвижения на рынок | 10 | 10 |
| Тема: Проведение анкетирования для выявления отношения покупателей к предприятию и его продукции | 25 | 25 |
| Тема: Работа с участниками договорных обязательств | 25 | 25 |
| Тема: Финансовое обеспечение маркетинговой и рекламной деятельности предприятия | 16 | 16 |
| Итого | 112 | 112 |
| **Отчетный** | | |
| Тема**:** Обработка и анализ полученной информации. | 26 | 16 |
| Тема**:** Подготовка отчетной документации по практике ( отчет, отзыв) | 16 | 16 |
| Тема: Защита отчета по практике | 4 | 4 |
| Итого | 46 | 46 |
| Всего | 162 | 162 |

## 7. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

Программа практики НИР по получению первичных навыков частично адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.

Общими рекомендациями по организации практики для лиц с ограниченными возможностями здоровья и/или инвалидностью являются:

— создание специальных рабочих мест в соответствии с характером ограничений здоровья и с учетом характера выполняемых трудовых функций;

— доступность образовательной организации или Профильной организации для прохождения практической подготовки для инвалидов и лиц с ОВЗ;

— учет индивидуальных особенностей лиц с ОВЗ и (или) инвалидностью: состояния здоровья, физического развития и уровня социальной и профессиональной подготовленности;

— использование в ходе обучения организационных форм: групповой или индивидуальной;

— разработка индивидуальной программы практики с индивидуальным графиком посещения занятий;

— использование специального, учебного, реабилитационного, компьютерного оборудования с учетом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей инвалидов и лиц с ОВЗ;

— обеспечение доступа к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для слепых и слабовидящих:
в печатной форме увеличенным шрифтом;
в форме электронного документа;
в форме аудиофайла.
2) для глухих и слабослышащих:
в печатной форме;
в форме электронного документа;
3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
в печатной форме;
в форме электронного документа;
в форме аудиофайла.

Процедура проведения дифференцированного зачета по защите отчета практики для обучающихся устанавливается с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся.

## 8. **8. ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ (ИЗС)**

Во время прохождения основного этапа практики обучающийся выполняет задания руководителя НИР, осуществляет самостоятельное исследование по актуальной проблеме в соответствии с содержанием ИЗС; проводит библиографическую работу с привлечением современных информационных и коммуникационных технологий.

Примерный перечень рынков для выполнения заданий ИЗС для научно-исследовательской работы на базе виртуального предприятия:

| Рынок | Вариант | Товарная группа/товар |
|---|---|---|
| Мясо-молочной продукци | В-1 | Выбирается обучающимся самостоятельно |

| | | |
|---|---|---|
| Хлебобулочных изделий | В-2 | |
| Безалкогольных напитков | В-3 | |
| Винно-водочных изделий | В-4 | |
| Кондитерских изделий | В-5 | |
| Строительных материалов | В-6 | |
| Компьютерной техники | В-7 | |
| Одежды | В-8 | |
| Обуви | В-9 | |
| Моющих и чистящих средств | В-10 | |
| Косметики и парфюмерии | В-11 | |
| Товаров для дома | В-12 | |

Перечень рынков может быть дополнен и\или изменен по желанию обучающегося и согласованию с руководителем. Также на исследуемом рынке выбирается конкретная товарная группа или наименование товара, например, на рынке обуви исследуется женская летняя обувь из натуральной кожи или детская зимняя обувь.

Структура прохождения НИР на базе виртуального предприятия «Меркурий» включает :

1. Размещение в системе Moodle программы практики НИР по получению первичных навыков
2. Выбор конкретного рынка и вида товара для анализа в соответствии с программой практики

3. Общую характеристику деятельности предприятия «Меркурий», работающего на выбранном обучающимся рынке, которая должна включать следующие сведения:

-Краткая организационная характеристика предприятия (организационно-правовая форма предприятия, форма собственности, месторасположение, режим работы, виды деятельности, организационная структура предприятия, перечень оказываемых основных и дополнительных услуг, оценка финансово-экономического положения предприятия).

-Оценка конкурентной позиции предприятия на рынке (общий анализ рынка, его динамики и емкости, потребительский сегмент, основные конкуренты, ценовая, ассортиментная, сбытовая политика предприятия торговли).

- Анализ маркетинговой деятельности торгового предприятия (место и конкурентная позиция на выбранном рынке, анализ конкурентов, использование матриц Ансоффа,Портера,БКГ)

-Исследование форм коммуникационного характера с покупателями и методов продажи товаров в Интернет(в том числе на основе результатов первичного маркетингового исследования с самостоятельно разработанным инструментарием);

-Анализ закупочной деятельности в торговом предприятии в Интернет ( в том числе источники поступления товаров, подготовку к заключению договоров и контрактов купли-продажи., анализ содержания договора, данные об объемах закупки и фактическое поступление товаров по отдельным поставщикам и по ассортименту, оперативный учет выполнения поставок товаров, порядок и сроки предъявления претензий и исков по поставкам);

-Анализ организации доставки товаров в торговое предприятие (составление и согласование графиков завоза товаров, контроль за их выполнением, частоту и партионность завоза товаров, договоры по перевозке грузов, взаимоотношения с транспортными организациями, порядок приемки товаров в торговом предприятии по количеству и качеству, действия предприятия при поступлении дефектных товаров);

-Характеристика методов ценообразования ;

- Исследование организации деятельности по продвижению в торговом предприятии (рекламные средства, методы стимулирования продажи товаров, способы рекламно-информационного оформления торгового зала);

- Формулировка проблем предприятия и разработка предложений по их решению (включая экономическую и социальную оценку эффективности).

Все ответы должны быть основаны на внутренних нормативных актах предприятия, бухгалтерской отчетности и других документах, содержащих информацию о деятельности предприятия. Расчеты должны быть представлены в форме динамических таблиц и\или диаграмм, выполненных в стандартных приложениях (показатели рассчитываются в динамике за 2-3 отчетных периода).

В ходе выполнения самостоятельных исследований обучающийся должен :

-Разработать форму анкеты и провести анализ полученных результатов анкетирования для диагностики уровня удовлетворенности покупателей конкретной товарной группой или наименованием товара.

- Сформировать предложения по повышению уровня удовлетворенности выбранной группой товаров или наименования товара на основе данных анкетного опроса

- Провести анализ договорных отношений с посредниками/поставщиками на выбранном рынке. Составление образца договора поставки/закупки.

-Предложить меры по повышению эффективности рекламных материалов, представленных выбранным предприятием по выбранному товару.

В ходе выполнения обучающимися тем каждого из этапов НИР в них включается :

-выполнение разделов практики в соответствие с индивидуальным заданием и рекомендованными источниками литературы;

- анализ информации и интерпретация результатов;

-выполнение индивидуальных заданий в рамках практики с использованием необходимых информационных источников (лекции, учебники, статьи в периодической печати, сайты в сети Интернет);

-консультации руководителя практики по актуальным вопросам, возникающим у обучающихся в ходе ее выполнения; методологии выполнения заданий, подготовке отчета по практике ;

-обсуждение подготовленных обучающимися этапов работ по практике;

-сбор научной литературы по тематике индивидуального задания по практике;

-компьютерные технологии и программные продукты, используемые для сбора, систематизации, анализа информации;

-защита отчета по практике .

## 9. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Перечень компетенций, формируемых в результате прохождения практики:

| № п/п | Код контроли-руемой компетенции | Формулировка контролируемой компетенции | Контролируемые разделы (темы) практики | Этапы формирования (семестр изучения) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | очная форма обучения | Заочная форма |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 1 | ПК-1 | Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) | Организационно-подготовительный этап | 2 | 2 |
| | | | Экспериментальный этап (основной) | | |
| | | | Отчетный этап | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 2 | ПК-2 | Способен к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов | Организационно-подготовительный этап | 2 | 2 |
| | | | Экспериментальный этап (основной) | | |
| | | | Отчетный этап | | |
| 3 | ПК-4 | Готовность к разработке и реализации маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга | Организационно-подготовительный этап | 2 | 2 |
| | | | Экспериментальный этап (основной) | | |
| | | | Отчетный этап | | |
| | | | Экспериментальный этап (основной) | | |
| | | | Отчетный этап | | |

## 2. Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Таблица 2.1 – Показатели оценивания компетенций

| № п/п | Код контроли-руемой компетенции | Показатель оценивания (знания, умения, навыки) | Наименование индикатора достижения компетенции | Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля) | Наименование оценочного материала |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ПК-1 | Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) | ИДК-1$_{ПК-1}$ Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности | Организационно-подготовительный этап<br>Экспериментальный этап (основной)<br>Отчетный этап | Итоговый отчет по практике и его защита |
| 2 | ПК-2 | Способен к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов | ИДК-1$_{ПК-2}$ Знать методику и технологии проведения научных исследований конъюнктуры рынка и бизнес технологий | Организационно-подготовительный этап | Итоговый отчет по практике и его защита |
| | | | ИДК-1$_{ПК-2}$ Знать методику и технологии проведения научных исследований конъюнктуры рынка и бизнес технологий | Экспериментальный этап (основной)<br>Отчетный этап | |
| 3 | ПК-4 | Готовность к разработке и реализация маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга | ИДК-2 $_{ПК}$ 4 Уметь разрабатывать маркетинговые решения в отношении товаров (услуг, брендов) | Организационно-подготовительный этап,<br>Экспериментальный этап,<br>Отчетный этап | Итоговый отчет по практике и его защита |

Таблица 2.2. – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Итоговый отчет по практике»

| Шкала оценивания | Критерии оценивания |
|---|---|
| 40 | Письменная часть итогового отчета по практике с раскрытыми и полностью описанными этапами прохождения практики |
| 60 | Защита итогового отчета по практике |

**3. Перечень оценочных материалов**

| № п/п | Наименование оценочного материала | Краткая характеристика оценочного материала | Представление оценочного материала |
|---|---|---|---|
| 1 | Итоговый отчет по практике | средство контроля, организованное как письменный отчет по этапам прохождения практики обучающимся | письменный итоговый отчет по практике и его защита |

Оценочные средства детализируются по видам работ в оценочных материалах по практической подготовке при прохождении практики, которые утверждаются на заседании кафедры.

**4.Система оценивания**
**практической подготовки при прохождении практики**

| **Форма контроля** | **Максимальное количество баллов** | |
|---|---|---|
| | **За вид работы** | **Всего** |
| Текущий контроль:<br>– участие в подготовительном этапе<br>-качество собранных материалов и их анализ<br>- оценка качества содержательной части экспериментального этапа<br>-оценка качества и оформления отчетных материалов<br>защита работы | <br>5<br>16<br>15<br><br>4<br>60 | 100 |
| Промежуточная аттестация | Зачет с оценкой | 100 |
| **Итого за семестр** | 100 | |

**Критерии, при наличии хотя бы одного из которых работа оценивается только на «неудовлетворительно» / «не зачтено»**

| **№** | **Наименование критерия** | |
|---|---|---|
| **1** | Содержание отчета не соответствует требованиям | |
| **2** | Уровень оригинальности ниже 50% | |
| **3** | Оформление отчета не соответствует требованиям | |

**4.Рейтинг**
**практической подготовки при прохождении практики**
**(при неудовлетворительной оценке не заполняется)**

| **№** | **Наименование показателя** | **Баллы** |
|---|---|---|
| **1** | Участие в проведении организационно-подготовительного этапа | |
| | **Итого (максимум 5 баллов)** | **5-1** |
| **2** | **Качество подобранного материала для проведения анализа** | |
| **2.1** | Наличие источников информации в соответствии с заданием (максимум 6 | **6-3** |

| № | Наименование показателя | Баллы |
|---|---|---|
| | баллов) | |
| **2.2** | Наличие актуальных первичных данных, материалов (максимум 10 баллов) | **10-6** |
| | **Итого (максимум 16 баллов)** | **16-10** |
| **3.** | **Качественная оценка проведенного анализа собранных материалов (экспериментального этапа)** | |
| **3.1.** | Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие заданию (максимум 5 баллов) | **5-2** |
| **3.2** | Оценка степени самостоятельности проведенного анализа (максимум 5 баллов) | **5-2** |
| **3.3** | Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных (максимум 10 баллов) | **5-3** |
| | **Итого (максимум 15 баллов)** | **15-9** |
| **4.** | **Выполнение общих требований к проведению практики (отчетного этапа)** | |
| **4.1.** | Своевременное выполнение отдельных этапов прохождения практики и предоставление документов (максимум 1 балл) | **1** |
| **4.2** | Выполнение требований Руководителя по своевременному выполнению заданий (максимум 1 балл) | **1** |
| **4.3** | Выполнение требований к оформлению отчета по практике (максимум 2 балла) | **2** |
| | **Итого (максимум 4 балла)** | **4-2** |
| | **Всего до защиты отчета (максимум 40 баллов)** | **40-21** |

## 12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

| Орг. подготов. этап | Экспериментальный этап | | | | | Отчетный этап | | | Текущий контроль | Максимальная сумма в баллах |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Т1 | Т2 | Т3 | Т4 | Т5 | Т6 | Т7 | Т8 | Т9 | 40 | 100 |
| 10 | 30 | | | | | 60 | | | | |

***Примечание.*** В соответствии с утвержденными оценочными материалами по практической подготовке при проведении практики.

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

| Сумма баллов за все виды учебной деятельности | По государственной шкале |
|---|---|
| 90-100 | 5 «Отлично»/ зачтено |
| 75-89 | 4«Хорошо»/зачтено |
| 60-74 | 3«Удовлетворительно» / зачтено |
| Менее 60 | 2«Неудовлетворительно» / не зачтено |

## 13.РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

**Основная литература:**

1.Азарян Е.М. Маркетинг: учеб.для студентов высших учеб.заведений / Е.М.Азарян [и др.]; под ред Е.М.Азарян.-2-е изд.- Донецк, ДонНУЭТ, 2017.-410с

2. Интернет-маркетинг: учебное пособие / А. В. Катаев, Т.М. Катаева; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону – Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2019. – 170 с

3. Экологический маркетинг / С.Г. Божук, К.В. Евдокимов, Н.В. Плетнева, В.И. Саморуков ; Министерство сельского хозяйства РФ, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет. – Санкт-Петербург : СПбГАУ, 2018. – 140 с.

**Дополнительная литература:**

1.Азарян, Е.М Ассортиментная политика предприятия / Е.М.Азарян, Н.А.Криковцева, А.А. Криковцев . – Донецк, ДонНУЭТ, 2019.-110с

2.Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник для обучающийся вузов / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – М. : Дашков и Ко, 2015. – 688 с

3.Егоров, И.В. Управление товарными системами: учеб. Пособие для обучающихся высших учебных заведений./ И.В. Егоров.- СПб:Питер, 2019. - 643 с.

4.Инькова, Н.А. Современные интернет-технологии в коммерческой деятельности: учебное пособие/Н.А. Инькова. – М.: Омега-Л, 2017. – 188с.

5.Синяева, И.М. Маркетинг торговли: учебник /И.М. Синяева, С.В. Зеляк, В.В. Синяев.- [Б.м.], 2010. - 749с.

6.Стратегический маркетинг [ Электронный ресурс ] : учеб. пособие / О. В. Фирсанова [и др.] ; М-во сел. хоз-ва РФ, ФГБОУ ВО "Санкт-Петербург. гос. экон. ун-т", Каф. маркетинга . ─ СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2018

7.Стратегический маркетинг [ Электронный ресурс ] : учеб. пособие / И. А. Аренков, В. Н. Наумов ; М-во образования и науки РФ, Федер. гос. бюджетное образоват. учреждение высш. образования «Санкт-Петербург. гос. эконом. ун-т», Ин-т магистратуры . ─ СПб. : СПбГЭУ, 2017

8.Сбоева, И.А. Стратегический маркетинг инновационного продукта / И.А. Сбоева ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : ПГТУ, 2019. – 204 с

9.Экологический маркетинг : учеб.пособие для студ. высш.уч.завед / Е.М.Азарян, А.А.Криковцев и др . Донецк, ДонНУЭТ, 2013.-145с

**Учебно-методические издания:**

1. Рабочая программа учебной практики (НИР по получению первичных навыков НИР на базе виртуального предприятия)для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, магистерская программа:Рекламный бизнес,Донецк.-ДонНУЭТ,2023.

2. Полнотекстовая база данных учебно-методических документов преподавателей Университета. [Электронный ресурс] .-Локальная компьютерная сеть Университета и Научной библиотеки, Web-каталога через систему Internet;

3. Электронная библиотечная система ЭБС IPRbooks – российская полнотекстовая база данных.

## 14. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

**1 Автоматизированная библиотечная информационная** система UNILIB [Электронный ресурс] – Версия 1.100. – Электрон. дан. – [Донецк, 1999- ]. – Локал. сеть Науч. б-ки ГО ВПО Донец. нац. ун-та экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Систем. требования: ПК с процессором ; Windows ; транспорт. протоколы TCP/IP и IPX/SPX в ред. Microsoft ; мышь. – Загл. с экрана.

2.IPRbooks: Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : [«АЙ Пи Эр Медиа»] / [ООО «Ай Пи Эр Медиа»]. – Электрон. текстовые, табл. и граф. дан. – Саратов, [2018]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru. – Загл. с экрана.

3.Elibrary.ru [Электронный ресурс] : науч. электрон. б-ка / ООО Науч. электрон. б-ка. – Электрон. текстовые. и табл. дан. – [Москва] : ООО Науч. электрон. б-ка., 2000- .– Режим доступа : https://elibrary.ru. – Загл. с экрана.

4.Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс] / [ООО «Итеос» ; Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев]. – Электрон. текстовые дан. – [Москва : ООО «Итеос», 2012-]. – Режим доступа : http://cyberleninka.ru. – Загл. с экрана.

5.Национальная Электронная Библиотека.

6.«Полпред Справочники» [Электронный ресурс] : электрон. б-ка / [База данных экономики и права]. – Электрон. текстовые дан. – [Москва : ООО «Полпред Справочники», 2010-]. – Режим доступа : https://polpred.com. – Загл. с экрана.

7.Book on lime : Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО «Книжный дом университета». – Электрон. текстовые дан. – Москва, 2017. – Режим доступа : https://bookonlime.ru.– Загл. с экрана.

8.Университетская библиотека ONLINE : Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО «Директ-Медиа». — Электрон. текстовые дан. – [Москва], 2001. – Режим доступа : https://biblioclub.ru**.** – Загл. с экрана.

9.Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского [Электронный ресурс] / НБ ДонНУЭТ. – Электрон. дан. – [Донецк, 1999- ]. – Режим доступа: http://catalog.donnuet.education – Загл. с экрана.

10. Сетевой журнал о маркетинге и рекламе [Электронный ресурс],2022.-Режим доступа: http: //www.marketolog/ru

## 15. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

При выполнении заданий НИР на базе виртуального предприятия обучающиеся могут пользоваться компьютерами с выходом в Интернет, Wi-Fi доступом в корпусах университета, электронными ресурсами Научной библиотеки университета и других библиотечных систем.

В процессе прохождения учебной практики НИР на базе виртуального предприятия обучающиеся имеют возможность использовать учебные материалы по дисциплинам магистерских программ Стратегический маркетинг, Экологический маркетинг, Операционный маркетинг торгового предприятия, Разработка и реализация BTL-акций, Инновационные маркетинговые коммуникации, размещенные на платформе Moodle Центра электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий ФГБОУ ВО «ДонНУЭТ». С использованием ресурсов платформы дистанционного обучения также осуществляется текущий контроль знаний студентов на основе проверки результатов работы в ходе прохождения этапов практики.

## 16. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

| ФИО педагогического (научно-педагогического) работника, осуществляющего руководство практической подготовкой при проведении практики | Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совмести-тельства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ) | Должность, ученая степень, ученое звание | Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации | Сведения о дополнительном профессиональном образовании[1] |
|---|---|---|---|---|
| Криковцев Александр Алексеевич | По основному месту работы | Доцент, канд. экон. наук, доцент | Высшее, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, 2010г., «Маркетинг», профессионал в сфере маркетинга | 1.Сертификат о повышении квалификации № 0043/20 овз 09.10. 20 г., «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», 36 часов, Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»<br>2. Сертификат о повышении квалификации №0048/20 от 20.11.20 г. по программе Школы педагогического мастерства ДонНУЭТ<br>3.Удостоверение о повышении квалификации № 1-13892 от19-21 сентября 2022г по программе «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования : нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение» 16 часов, ФГБОУ высшего образования « Донской государственный технический университет» (Ростов-на-Дону)<br>4. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Разработка и внедрение дистанционых курсов на базе платформы дистанционного обучения Moodle, Го ВПО ДонНУЭТ, Центр дополнительного профессионального образования, 72 часа, 2022г<br>Справка о прохождении стажировки в ООО «Тишина» с 8.09.по 30.09. 2025,72 часа рег.№ |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | 34стот «05»09.2025г |