Соловьёв Сергей Владимирович

Подписано цифровой подписью: Соловьёв Сергей Владимирович
DN: c=RU, st=Тамбовская область, l=Мичуринск, title=проректор по учебно-воспитательной работе и молодежной политике, o=ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "МИЧУРИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ", 1.2.643.100.3=120B303732313536363839363 7, 1.2.643.3.131.1.1=120C363831313030313436323637, email=it-security@mgau.ru, givenName=Сергей Владимирович, sn=Соловьёв, cn=Соловьёв Сергей Владимирович
Дата: 2023.08.18 20:30:30 +03'00'

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Мичуринский государственный аграрный университет»

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА решением учебно-методического совета университета (протокол от 22 июня 2023 г. № 10)	УТВЕРЖДАЮ Председатель учебно-методического совета университета С.В. Соловьёв «22» июня 2023 г.

ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК

Квалификация бакалавр

Мичуринск – 2023

СОДЕРЖАНИЕ

стр.
1. Общие положения …….....3
2. Место государственной итоговой аттестации в структуре ОПОП……....5
3. Компетентностная характеристика выпускника……..……....6
4. Программа государственного экзамена …….33
4.1. Цель и задачи государственного экзамена……. ..…..33
4.2. Место государственного экзамена в структуре образовательной программы…….33
4.3. Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы……..34
4.4. Содержание государственного экзамена……36
4.5. Порядок проведения государственного экзамена……..52
4.6. Перечень вопросов и компетентностно-ориентированных заданий, выносимых на государственный экзамен……56
4.7. Критерии оценки результатов сдачи государственного экзамена……...64
4.8. Рекомендации обучающимся по подготовке к государственному экзамену, в том числе перечень рекомендуемой литературы для подготовки к государственному экзамену ……..56
5. Требования к выпускным квалификационным работам и порядку их выполнения.....70
5.1. Цели, задачи и общие требования к выпускной квалификационной работе……..70
5.2. Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы……..72
5.3. Основные требования к выпускной квалификационной работе…….…74
5.4. Тематика выпускных квалификационных работ…….…..75
5.5. Руководство выпускной квалификационной работой……...76
5.6. Рецензирование выпускной квалификационной работы……..77
5.7. Структура выпускной квалификационной работы……...78
5.8. Оформление выпускной квалификационной работы……...……84
5.9. Порядок проверки выпускной квалификационной работы в системе «Антиплагиат» и допуска ее к защите……85
5.10. Предварительная защита выпускной квалификационной работы……86
5.11. Порядок защиты выпускной квалификационной работы…….....86
5.12. Порядок проведения защиты ВКР для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья……..87
5.13. Список рекомендуемой литературы……88
6. Критерии оценки результатов сдачи государственных экзаменов и (или) защиты выпускных квалификационных работ…….....90
6.1. Критерии оценки результатов сдачи государственного экзамена и шкала оценочных средств……90
6.2. Критерии оценки защиты выпускных квалификационных работ и шкала оценочных средств……91
6.3. Критерии оценки соответствия уровня сформированности компетенций выпускников требованиям стандарта……...94
7. Порядок подачи и рассмотрения апелляций……96
8. Особенности проведения государственной итоговой аттестации для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.....97
Приложения……101

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Государственная итоговая аттестация является этапом, завершающим освоение основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК утв.

Государственная итоговая аттестация проводится государственными экзаменационными комиссиями в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися основных образовательных программ соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по данной образовательной программе высшего образования.

Обеспечение проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам осуществляется образовательной организацией.

Государственная итоговая аттестация обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК проводится в форме: государственного экзамена; защиты выпускной квалификационной работы (далее вместе - государственные аттестационные испытания).

Государственные аттестационные испытания предназначены для оценки сформированности общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций выпускника, определяющих его подготовленность к решению профессиональных задач, установленных федеральным государственным образовательным стандартом.

Государственный экзамен проводится по нескольким дисциплинам образовательной программы, результаты освоения которых имеют определяющее значение для профессиональной деятельности выпускников.

Выпускная квалификационная работа представляет собой выполненную обучающимся работу, демонстрирующую уровень подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

Успешное прохождение государственной итоговой аттестации является основанием для выдачи обучающемуся документа о высшем образовании и о квалификации образца, установленного Министерством образования и науки Российской Федерации.

Обучающиеся, не прошедшие государственной итоговой аттестации в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание по уважительной причине (временная нетрудоспособность, исполнение общественных или государственных обязанностей, вызов в суд, транспортные проблемы (отмена рейса, отсутствие билетов), погодные условия или в других случаях, перечень которых устанавливается организацией самостоятельно), вправе пройти ее в течение 6 месяцев после завершения государственной итоговой аттестации.

Обучающийся должен представить в организацию документ, подтверждающий причину его отсутствия.

Обучающийся, не прошедший одно государственное аттестационное испытание по уважительной причине, допускается к сдаче следующего государственного аттестационного испытания.

Обучающиеся, не прошедшие государственное аттестационное испытание в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание по неуважительной причине или в связи с получением оценки "неудовлетворительно", а также обучающиеся из числа инвалидов и не прошедшие государственное аттестационное испытание в установленный для них срок (в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание или

получением оценки "неудовлетворительно"), отчисляются из организации с выдачей справки об обучении как не выполнившие обязанностей по добросовестному освоению образовательной программы и выполнению учебного плана.

Лицо, не прошедшее государственную итоговую аттестацию, может повторно пройти государственную итоговую аттестацию не ранее чем через 10 месяцев и не позднее чем через пять лет после срока проведения государственной итоговой аттестации, которая не пройдена обучающимся. Указанное лицо может повторно пройти государственную итоговую аттестацию не более двух раз.

Для повторного прохождения государственной итоговой аттестации указанное лицо по его заявлению восстанавливается в организации на период времени, установленный организацией, но не менее периода времени, предусмотренного календарным учебным графиком для государственной итоговой аттестации по соответствующей образовательной программе.

При повторном прохождении государственной итоговой аттестации по желанию обучающегося решением организации ему может быть установлена иная тема выпускной квалификационной работы.

Прохождение государственной итоговой аттестации регламентируется следующими нормативными правовыми документами:

- Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ;

- приказ Минобрнауки России «Об утверждении перечней специальностей и направлений подготовки высшего образования» от 12.09.2013 № 1061;

- приказ Минобрнауки России "Об утверждении Порядка приема на обучение по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры" от 21.08.2020 № 1076;

- приказ Министерства образования и науки РФ от 12 ноября 2015 г. № 1334 “Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата)”

- приказ Минобрнауки России «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры» от 06.04.2021 № 245;

-приказ Минобрнауки России, Минпросвещения России «О практической подготовке обучающихся» от 05.08.2020 № 885/390;

- приказ Минобрнауки России «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры» от 29.06.2015 № 636;

- приказ Минобрнауки России «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ» от 23.08.2017 № 816;

- приказ Минобрнауки России «Об утверждении Порядка заполнения, учета и выдачи документов о высшем образовании и о квалификации, приложений к ним и их дубликатов» от 27.07.2021 № 670;

- приказа Минобрнауки России «Об утверждении Порядка перевода обучающихся в другую образовательную организацию, реализующую образовательную программу высшего образования соответствующего уровня»от 12.07.2021 № 607;

-приказ Минобрнауки России и Минпросвещения России «Об утверждении Порядка зачета организацией, осуществляющей образовательную деятельность, результатов освоения обучающимися учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, дополнительных образовательных программ в других организациях,

осуществляющих образовательную деятельности» от 30.07.2020 № 845/369;

- приказ Минобрнауки России и Минпросвещения России «Об организации и осуществлении образовательной деятельности при сетевой форме реализации образовательных программ» от 05.08.2020 № 882/391;

- приказ Минобрнауки России и Минпросвещения России «Об организации и осуществлении образовательной деятельности при сетевой форме реализации образовательных программ» от 05.08.2020 № 882/391;

- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденный Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 301 от 5 апреля 2017 г.;

- Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры, утвержденный Приказом Минобрнауки России № 636 от 29 июня 2015 г.;

- профессиональный стандарт 08.024 «Эксперт в сфере закупок» утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10сентября 2015 г. № 626н;

-профессиональный стандарт 08.035 Профессиональный стандарт "Маркетолог" утвержденный Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 4 июня 2018 г. № 366н***;***

- Нормативно-методические материалы Минобрнауки России и Рособрнадзора;

- Устав ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ;

- Положение об организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программа бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утв. ректором ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ 31 августа 2017 г.

- Положение о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ, утвержденное ректором ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ 28 октября 2015 г.;

- Положение о фонде (комплекте) оценочных средств, утвержденное ректором ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ 1 февраля 2016 г.;

- Положение о выпускных квалификационных работах в ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ, утвержденное ректором ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ от 29 марта 2016 г.;

- Положение о проверке ВКР (НКР) на наличие заимствований с использованием системы «Антиплагиат» в ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ, утвержденное ректором ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ от 29 марта 2016 г.;

- другие локальные акты ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ в части, касающейся образовательной деятельности.

2. МЕСТО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Блок 3 «Государственная итоговая аттестация» учебного плана подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ (протокол № 10 от 27.03. 2018 г.), в соответствии с ФГОС ВО по

данному направлению подготовки в полном объеме относится к базовой части программы и завершается присвоением квалификации, указанной в перечне специальностей и направлений подготовки высшего образования, утверждаемого Министерством образования и науки РФ.

В Блок 3 «Государственная итоговая аттестация» входит защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защите и процедуру защиты (Б3.Б.02(Д), а также подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена (Б3.Б.01(Г).

Для успешного прохождения государственных аттестационных испытаний обучающиеся используют знания, умения и навыки, сформированные в ходе изучения дисциплин (модулей) Блока 1 «Дисциплины (модули)»; прохождения учебной, производственных и преддипломной практик: учебной практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков в научно-исследовательской деятельности, производственной практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, производственной практики научно-исследовательская работа, производтсвенной технологической практики, производственно преддипломной практики (Блок 2 «Практики»).

На государственную итоговую аттестацию отводится 6 недель (6 з.е.): 2 недели – на подготовку к сдаче и сдачу государственного экзамена и 2 недели – на подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты выпускной квалификационной работы.

Успешное прохождение государственной итоговой аттестации является основанием для выдачи обучающемуся документа о высшем образовании и о квалификации образца, установленного Министерством образования и науки Российской Федерации.

Обучающиеся, не прошедшие государственной итоговой аттестации в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание по уважительной причине (временная нетрудоспособность, исполнение общественных или государственных обязанностей, вызов в суд, транспортные проблемы (отмена рейса, отсутствие билетов), погодные условия или в других случаях, перечень которых устанавливается организацией самостоятельно), вправе пройти ее в течение 6 месяцев после завершения государственной итоговой аттестации.

Обучающийся должен представить в организацию документ, подтверждающий причину его отсутствия.

Обучающийся, не прошедший одно государственное аттестационное испытание по уважительной причине, допускается к сдаче следующего государственного аттестационного испытания.

Обучающиеся, не прошедшие государственное аттестационное испытание в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание по неуважительной причине или в связи с получением оценки "неудовлетворительно", а также обучающиеся из числа инвалидов и не прошедшие государственное аттестационное испытание в установленный для них срок (в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание или получением оценки "неудовлетворительно"), отчисляются из организации с выдачей справки об обучении как не выполнившие обязанностей по добросовестному освоению образовательной программы и выполнению учебного плана.

Лицо, не прошедшее государственную итоговую аттестацию, может повторно пройти государственную итоговую аттестацию не ранее чем через год и не позднее чем через пять лет после срока проведения государственной итоговой аттестации, которая не пройдена обучающимся.

Для повторного прохождения государственной итоговой аттестации указанное лицо по его заявлению восстанавливается в организации на период времени, установленный организацией, но не менее периода времени, предусмотренного календарным учебным графиком для государственной итоговой аттестации по соответствующей

образовательной программе.

3. КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВЫПУСКНИКА

В процессе подготовки к государственному экзамену выпускник по направлению 38.03.06 Торговое дело должен обладать следующими общекультурными компетенциями (ОК):

ОК-1 - способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

ОК-2 - способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

ОК-3 - способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;

ОК-4 - способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ОК-5 - способностью к самоорганизации и самообразованию;

ОК-6 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ОК-7 - способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности;

ОК-8 - готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий;

ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;

ОК-10 - готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма;

общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-1 - способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

ОПК-2 - способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем;

ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

ОПК-4 - способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией;

ОПК-5 - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления;

профессиональные компетенции (ПК):

торгово-технологическая деятельность:

ПК-1 - способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству;

ПК-2 - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;

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-4 - способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации;

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;

организационно-управленческая деятельность:

ПК-9 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;

ПК-10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

логистическая деятельность:

ПК-11 - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной);

ПК-15 - готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.

СООТВЕТСТВИЕ ЭТАПОВ (УРОВНЕЙ) ОСВОЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПЛАНИРУЕМЫМ РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ И КРИТЕРИЯМ ИХ ОЦЕНИВАНИЯ

Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)	**Критерии оценивания результатов обучения**			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	**Пороговый**	**Базовый**	**Продвинутый**
ОК-1 Знать: основные исторические этапы развития Российского государства, предприниматель ства, торгового	Не знает основные исторические этапы развития Российского государства, предприниматель ства, торгового	Знает основные исторические этапы развития Российского государства, предприниматель ства, торгового дела; место и	Знает основные исторические этапы развития Российского государства, предприниматель ства, торгового дела; место и	Знает основные исторические этапы развития Российского государства, предприниматель ства, торгового дела; место и

дела; место и роль философии в общественной жизни; мировоззренческие социально и личностно значимые философские проблемы; социальную значимость своей будущей профессии	дела; место и роль философии в общественной жизни; мировоззренческие социально и личностно значимые философские проблемы. Четко осознает социальную значимость своей будущей профессии	роль философии в общественной жизни; мировоззренческие социально и личностно значимые философские проблемы. Четко осознает социальную значимость своей будущей профессии	роль философии в общественной жизни; мировоззренческие социально и личностно значимые философские проблемы. Четко осознает социальную значимость своей будущей профессии	роль философии в общественной жизни; мировоззренческие социально и личностно значимые философские проблемы. Четко осознает социальную значимость своей будущей профессии
Уметь: анализировать исторические факты; выражать и обосновывать свою позицию по отношению к историческому прошлому; понимать и проводить анализировать философские проблемы; самодиагностику и определять направления в собственном личностном и профессиональном развитии	Не умеет анализировать исторические факты; выражать и обосновывать свою позицию по отношению к историческому прошлому; понимать и анализировать философские проблемы; определять направления в собственном личностном и профессиональном развитии	Умеет анализировать исторические факты; выражать и обосновывать свою позицию по отношению к историческому прошлому; понимать и анализировать философские проблемы; определять направления в собственном личностном и профессиональном развитии	Умеет анализировать исторические факты; выражать и обосновывать свою позицию по отношению к историческому прошлому; понимать и анализировать философские проблемы; определять направления в собственном личностном и профессиональном развитии	Умеет глубоко анализировать исторические факты; аргументированно выражать и обосновывать свою позицию по отношению к историческому прошлому; понимать и анализировать философские проблемы; проводить самодиагностику и определять направления в собственном личностном и профессиональном развитии
Владеть: методами изучения философии и истории; способностью анализировать исторические факты, философские проблемы; способностью осознавать нормы, правила, модели своей профессии как эталоны для оценки своих профессиональн	Не владеет методами изучения философии и истории; способностью анализировать исторические факты, философские проблемы; способностью осознавать нормы, правила, модели своей профессии как эталоны для оценки своих профессиональн	Владеет методами изучения философии и истории; способностью анализировать исторические факты, философские проблемы; способностью осознавать нормы, правила, модели своей профессии как эталоны для оценки своих профессиональн	Умело владеет методами изучения философии и истории; способностью анализировать исторические факты, философские проблемы; способностью осознавать нормы, правила, модели своей профессии как эталоны для оценки своих профессиональн	В совершенстве владеет методами изучения философии и истории; способностью анализировать исторические факты, философские проблемы; способностью осознавать нормы, правила, модели своей профессии как эталоны для оценки своих

ых качеств	ых качеств	ых качеств	ых качеств	профессиональн ых качеств
ОК-2 Знать: основные экономические понятия, законы и теории, и области их применения в различных сферах	Не знает основные экономические понятия, законы и теории, и области их применения в различных сферах	В целом знает основные экономические понятия, законы и теории, и области их применения в различных сферах	Знает основные экономические понятия, законы и теории, показатели их и области их применения в различных сферах	Глубоко знает основные экономические понятия, законы и теории, и области их применения в различных сферах
Уметь: применять экономические термины, законы и теории при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	Не умеет применять экономические термины, законы и теории при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	Частично умеет применять экономические термины, законы и теории при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	Умеет применять экономические термины, законы и теории при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	В полной мере умеет применять экономические термины, законы и теории при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
Владеть: навыками использования основ экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	Не владеет навыками использования основ экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	Слабые навыки использования основ экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	Владеет навыками использования основ экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	Умело и эффективно владеет навыками использования основ экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
ОК-3 Знать: русский и иностранный языки в объеме, необходимом для получения и передачи информации требуемого содержания в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия	Фрагментарные знания русского и иностранного языков в объеме, необходимом для получения и передачи информации требуемого содержания в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия	Общие, не структурированн ые знания русского и иностранного языков в объеме, необходимом для получения и передачи информации требуемого содержания в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия	Сформированные , но содержащие отдельные пробелы знания русского и иностранного языков в объеме, необходимом для получения и передачи информации требуемого содержания в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия	Полные, систематические знания русского и иностранного языков в объеме, необходимом для получения и передачи информации требуемого содержания в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия
Уметь: использовать русский и	Частично освоенное умение	В целом успешное, но не систематически	В целом успешное, но содержащее	Полностью сформированное умение

иностранный языки в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	использовать русский и иностранный языки в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	осуществляемое умение использовать русский и иностранный языки в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	отдельные пробелы умение использовать русский и иностранный языки в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	использовать русский и иностранный языки в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
Владеть: устными и письменными коммуникативными навыками в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия на русском и иностранном языках	Поверхностное владение устными и письменными коммуникативными навыками в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия на русском и иностранном языках	Удовлетворительное владение устными и письменными коммуникативными навыками в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия на русском и иностранном языках	Хорошее владение устными и письменными коммуникативными навыками в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия на русском и иностранном языках	Полноценное владение устными и письменными коммуникативными навыками в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия на русском и иностранном языках
ОК-4 Знать: методы и приемы активизации и повышения эффективности коллективной работы	Затрудняется при описании методов, приемов активизации и повышения эффективности коллективной работы	Испытывает затруднения при описании методов, приемов активизации и повышения эффективности коллективной работы	Допускает неточности в описании методов, приемов активизации и повышения эффективности коллективной работы в коллективе	Демонстрирует целостное представление о методах, приемах активизации и повышения эффективности коллективной работы
Уметь: делегировать полномочия членам группы при работе на результат; выстраивать стратегию коллективной работы; организовать эффективную коллективную работу, выступая инициатором деятельности; оценивать эффективность деятельности	Не умеет распределять полномочия членов группы, при анализе коллективной работы, создании плана ее реализации и прогнозировании результатов, организации эффективной коллективной работы и оценке эффективности работы членов группы	Испытывает затруднения при распределении полномочий членов группы, при анализе коллективной работы, создании плана ее реализации и прогнозировании результатов, организации эффективной коллективной работы и оценке эффективности работы членов группы	Способен распределить полномочия среди участников группы. Использует имеющиеся знания при выстраивании определенной стратегии коллективной работы. Готов инициировать коллективную работу, испытывая отдельные затруднения в ее	Способен к построению общей стратегии коллективной работы на основе распределения полномочий и ответственности членов групп, основываясь на анализе нетипичной ситуации. Способен эффективно организовать работу коллектива, выполняя все

членов группы			организации, оценке эффективности деятельности членов группы	функции управления, в том числе, оценить эффективность деятельности членов группы
Владеть: методами и приемами активизации и повышения эффективности коллективной работы в профессиональн ых ситуациях	Не владеет методами и приемами активизации и повышения эффективности коллективной работы в профессиональн ых ситуациях	Испытывает затруднения при применении методов и приемов активизации и повышения эффективности коллективной работы в профессиональн ых ситуациях	Допускает неточности в применении методов и приемов активизации и повышения эффективности коллективной работы в профессиональн ых ситуациях. Охотно участвует в общей работе по решению профессионально й задачи, пытается проявлять инициативу	Демонстрирует применение методов и приемов активизации и повышения эффективности коллективной работы в профессиональн ых ситуациях. Демонстрирует живое участие в выполнении общей профессионально й задачи и поиске вариантов наилучшего ее исполнения
ОК-5 Знать: содержание процессов самоорганизации и самообразования, способы их реализации и совершенствован ия	Фрагментарные знания о содержании процессов самоорганизации и самообразования, способах их реализации и совершенствован ия	Общие, не структурированн ые знания о содержании процессов самоорганизации и самообразования, способах их реализации и совершенствован ия	Сформированные , но содержащие отдельные пробелы знания о содержании процессов самоорганизации и самообразования, способах их реализации и совершенствован ия	Полные, систематические знания о содержании процессов самоорганизации и самообразования, способах их реализации и совершенствован ия
Уметь: выявлять и характеризовать проблемы самоорганизации , формулировать цели самообразования, обеспечивать условия их достижения	Частично освоенное умение выявлять и характеризовать проблемы самоорганизации , формулировать цели самообразования, обеспечивать условия их достижения	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение выявлять и характеризовать проблемы самоорганизации , формулировать цели самообразования, обеспечивать условия их достижения	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение выявлять и характеризовать проблемы самоорганизации , формулировать цели самообразования, обеспечивать условия их достижения	Сформированное умение выявлять и характеризовать проблемы самоорганизации , формулировать цели самообразования, обеспечивать условия их достижения
Владеть: приемами	Поверхностное владение	Удовлетворитель ное владение	Хорошее владение	Полноценное владение

формирования индивидуально-личностных и профессиональных качеств, способствующих самоорганизации и самообразованию	приемами формирования индивидуально-личностных и профессиональных качеств, способствующих самоорганизации и самообразованию	приемами формирования индивидуально-личностных и профессиональных качеств, способствующих самоорганизации и самообразованию	приемами формирования индивидуально-личностных и профессиональных качеств, способствующих самоорганизации и самообразованию	приемами формирования индивидуально-личностных и профессиональных качеств, способствующих самоорганизации и самообразованию
ОК-6 Знать: значение формирования положительного отношения к праву, закону. Знать место и роль правовых норм в регулировании общественных отношений; содержание и порядок применения правовых норм основных отраслей российского права; принципы и методы коммерческого права	Не знает значение формирования положительного отношения к праву, закону. Знать место и роль правовых норм в регулировании общественных отношений; содержание и порядок применения правовых норм основных отраслей российского права; принципы и методы коммерческого права	Понимает важность формирования положительного отношения к праву, закону. Представляет место и роль правовых норм в регулировании общественных отношений; содержание и порядок применения правовых норм основных отраслей российского права; принципы и методы коммерческого права	Демонстрирует положительное отношение к праву, закону. В целом знает место и роль правовых норм в регулировании общественных отношений; содержание и порядок применения правовых норм основных отраслей российского права; принципы и методы коммерческого права	Имеет высокий уровень позитивного правового сознания, уважения к закону и правопорядку, нетерпимость к правовому нигилизму. Четко знает место и роль правовых норм в регулировании общественных отношений; содержание и порядок применения правовых норм основных отраслей российского права; принципы и методы коммерческого права
Уметь: прогнозировать тенденции развития российского законодательства для понимания влияния их на социально-значимые проблемы и процессы; анализировать возникающие в процессе профессиональной деятельности ситуации с учётом	Не может прогнозировать тенденции развития российского законодательства для понимания влияния их на социально-значимые проблемы и процессы; анализировать возникающие в процессе профессиональной деятельности ситуации с учётом	Осознает пути развития российского законодательства; Испытывает затруднения при анализе возникающих в процессе профессиональной деятельности ситуации с учётом полученных знаний о механизме функционирования Российской	Умеет предвидеть направления развития российского законодательства и транслировать понимание их социальной значимости; анализировать возникающие в процессе профессиональной деятельности ситуации с учётом полученных знаний о	Способен осуществить анализ влияния развития российского законодательства на социально-значимые проблемы и процессы, занимает активную позицию в данном вопросе; анализировать возникающие в процессе профессиональной

полученных знаний о механизме функционирования Российской правовой системы; обеспечивать соблюдение законодательства в торговой деятельности; устанавливать факты правонарушений в торговой сфере, определять меры ответственности и наказания виновных; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав	полученных знаний о механизме функционирования Российской правовой системы; обеспечивать соблюдение законодательства в торговой деятельности; устанавливать факты правонарушений в торговой сфере, определять меры ответственности и наказания виновных; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав	правовой системы; при обеспечении соблюдения законодательства в торговой деятельности; при установлении фактов правонарушений в торговой сфере, при определении меры ответственности и наказания виновных; при принятии необходимых мер к восстановлению нарушенных прав	механизме функционирования Российской правовой системы; обеспечивать соблюдение законодательства в торговой деятельности; устанавливать факты правонарушений в торговой сфере, определять меры ответственности и наказания виновных; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав	деятельности ситуации с учётом полученных знаний о механизме функционирования Российской правовой системы; обеспечивать соблюдение законодательства в торговой деятельности; устанавливать факты правонарушений в торговой сфере, определять меры ответственности и наказания виновных; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав
Владеть: готовностью при необходимости совершенствоваться в области правовой регламентации своей профессиональной деятельности; навыками юридически правильной квалификации фактов и обстоятельств в различных сферах деятельности, в том числе в торговой сфере; понятийно-категориальным аппаратом и терминологией коммерческого права	Не владеет готовностью при необходимости совершенствоваться в области правовой регламентации своей профессиональной деятельности; навыками юридически правильной квалификации фактов и обстоятельств в различных сферах деятельности, в том числе в торговой сфере; понятийно-категориальным аппаратом и терминологией коммерческого права	Проявляет незначительный интерес к совершенствованию знаний в области правовой регламентации своей профессиональной деятельности, испытывает сложности при анализе и обобщении изменений в нормативно-правовой базе; Слабые навыки юридически правильной квалификации фактов и обстоятельств в различных сферах деятельности, в том числе в торговой сфере;	Осознает важность систематического приобретения и совершенствования новых знаний в области правовой регламентации своей профессиональной деятельности. Сформированны навыки юридически правильной квалификации фактов и обстоятельств в различных сферах деятельности, в том числе в торговой сфере; Владеет понятийно-категориальным аппаратом и	Демонстрирует устойчивую мотивацию к правовому самообразованию для решения задач профессиональной деятельности, умеет самостоятельно и своевременно отслеживать и анализировать изменения и дополнения нормативно-правовой базы. Сформированны навыки юридически правильной квалификации фактов и обстоятельств в различных сферах деятельности, в

		Частично владеет понятийно-категориальным аппаратом и терминологией коммерческого права	терминологией коммерческого права	том числе в торговой сфере; Владеет полностью понятийно-категориальным аппаратом и терминологией коммерческого права
ОК-7 Знать: способы контроля и оценки физического развития и физической подготовленности	Не знает способы контроля и оценки физического развития и физической подготовленности	Имеет недостаточно четкие представления о способах контроля и оценки физического развития и физической подготовленности	Демонстрирует понимание необходимости знаний о способах контроля и оценки физического развития и физической подготовленности	Демонстрирует знания о способах контроля и оценки физического развития и физической подготовленности
Уметь: оценивать физическое состояние и составлять программу совершенствования физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Испытывает серьезные трудности в составлении программы совершенствования физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Способен с помощью преподавателя составить программу совершенствования физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности с применением простейших методов	Способен корректно оценить состояние физических качеств и составить программу совершенствования физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Способен самостоятельно оценить состояние физических качеств и составить программу совершенствования физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности. Демонстрирует высокий уровень развития способности
Владеть: опытом реализации программы совершенствования физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Испытывал серьезные затруднения при реализации программы совершенствования физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Прилагал усилия для реализации программы совершенствования физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности. Добился отдельных	Справился с реализацией программы совершенствования физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности. Продемонстрировал достижение	Составил и реализовал программу совершенствования двигательных качеств на основе оценки физического состояния. Продемонстрировал достижение высоких результатов и мотивированност

		положительных результатов	положительного результата	ь к занятиям физической культурой
ОК-8 Знать: способы и методы защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Не знает способы и методы защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Имеет недостаточно четкие представления о способах и методах защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Демонстрирует понимание необходимости знаний о способах и методах защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Демонстрирует знания о способах и методах защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий
Уметь: на практике применять основные способы и методы защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Не умеет на практике применять основные способы и методы защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Недооценивает важность применения основных способах и методах защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Демонстрирует понимание важности применения основных способах и методах защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Осознает высокую важность применения основных способах и методах защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий
Владеть: основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Не владеет основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Осознает необходимость владения основных методик защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Допускает неточности во владении основных методик защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	Способен применить основные методы защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий на практике
ОК-9 Знать: научные методы обобщения, анализа и восприятия культурологической информации,	Не знает научные методы обобщения, анализа и восприятия культурологической информации, представленной в	Имеет фрагментарное представление о научных методах обобщения, анализа и восприятия культурологической	Допускает неточности в характеристике научных методов, необходимых для обобщения, анализа и восприятия	Показывает всестороннее знание научных методов обобщения, анализа и восприятия культурологической

представленной в многообразных культурных текстах и практиках	многообразных культурных текстах и практиках	информации, представленной в многообразных культурных текстах и практиках	культурологической информации, представленной в многообразных культурных текстах и практиках	информации, представленной в многообразных культурных текстах и практиках
Уметь: самостоятельно ставить цели и задачи при анализе и обобщении научной информации, изложенной в культурологических источниках, положениях, фактах, а также выбирать наиболее адекватную методологию, для их достижения	Не умеет самостоятельно ставить цели и задачи при анализе и обобщении научной информации, изложенной в культурологических источниках, положениях, фактах, а также выбирать наиболее адекватную методологию, для их достижения	Испытывает сложности в постановке цели и задач при анализе и обобщении научной информации культурологического характера, а также в выборе методологии для их достижения	Способен ставить цель и задачи для самостоятельного анализа и обобщения научной информации, изложенной в культурологических источниках, положениях, фактах, но испытывает трудности с выбором методологии	Умеет самостоятельно ставить цель и задачи, а также выбирать наиболее адекватную методологию для анализа и обобщения научной информации, изложенной в культурологических источниках, положениях, фактах
Владеть: способностью оптимального и целенаправленного использования различных интеллектуальных знаний для решения актуальных социально-экономических проблем	Не владеет способностью оптимального и целенаправленного использования различных интеллектуальных знаний для решения актуальных социально-экономических проблем	Испытывает трудности в выборе знаний при решении определенных социально-экономических задач	Способен дифференцировать знания при решении поставленных задач	Демонстрирует правильное и логичное использование своих знаний при решении поставленных задач
ОК-10 Знать: понятия гражданский долг и патриотизм, желание руководствоваться ими в повседневной жизни и в будущей профессиональной деятельности	Не знает понятия гражданский долг и патриотизм, желание руководствоваться ими в повседневной жизни и в будущей профессиональной деятельности	Не полностью знает понятия гражданский долг и патриотизм, желание руководствоваться ими в повседневной жизни и в будущей профессиональной деятельности	Знает понятия гражданский долг и патриотизм, желание руководствоваться ими в повседневной жизни и в будущей профессиональной деятельности	Показывает всестороннее знание понятий гражданский долг и патриотизм, желание руководствоваться ими в повседневной жизни и в будущей профессиональной деятельности
Уметь: выполнять гражданский	Не умеет выполнять гражданский	Не полностью умеет выполнять гражданский	Умеет выполнять гражданский	В полной мере умеет выполнять гражданский

долг и проявлять патриотизм	долг и проявлять патриотизм	долг и проявлять патриотизм	долг и проявлять патриотизм	долг и проявлять патриотизм
Владеть: навыками выполнения гражданского долга и проявления патриотизма, способностью к волевым усилиям, проявлению чувств, качеств и убеждений, свидетельствующих о гражданско-патриотической направленности личности	Не владеет навыками выполнения гражданского долга и проявления патриотизма, способностью к волевым усилиям, проявлению чувств, качеств и убеждений, свидетельствующих о гражданско-патриотической направленности личности	Не полностью владеет навыками выполнения гражданского долга и проявления патриотизма, способностью к волевым усилиям, проявлению чувств, качеств и убеждений, свидетельствующих о гражданско-патриотической направленности личности	Владеет навыками выполнения гражданского долга и проявления патриотизма, способностью к волевым усилиям, проявлению чувств, качеств и убеждений, свидетельствующих о гражданско-патриотической направленности личности	Полностью владеет навыками выполнения гражданского долга и проявления патриотизма, способностью к волевым усилиям, проявлению чувств, качеств и убеждений, свидетельствующих о гражданско-патриотической направленности личности
ОПК-1 Знать: основные подходы к решению стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий, с учетом основных требований информационной безопасности	Фрагментарные знания основных подходов к решению стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий, с учетом основных требований информационной безопасности	Общие, но не структурированные знания основных подходов к решению стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий, с учетом основных требований информационной безопасности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания основных подходов к решению стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий, с учетом основных требований информационной безопасности	Полные, систематические знания основных подходов к решению стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий, с учетом основных требований информационной безопасности
Уметь: правильно определять сферу информационных потребностей при решении стандартных задач профессиональной деятельности; осуществлять разносторонний	Частично освоенное умение правильно определять сферу информационных потребностей при решении стандартных задач профессиональной деятельности;	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение правильно определять сферу информационных потребностей при решении стандартных задач	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение правильно определять сферу информационных потребностей при решении стандартных задач	Сформированное умение правильно определять сферу информационных потребностей при решении стандартных задач профессиональной деятельности; осуществлять

информационный поиск с применением информационно-коммуникационных технологий; выбирать и оценивать информацию с учетом основных требований информационной безопасности	осуществлять разносторонний информационный поиск с применением информационно-коммуникационных технологий; выбирать и оценивать информацию с учетом основных требований информационной безопасности	профессиональной деятельности; осуществлять разносторонний информационный поиск с применением информационно-коммуникационных технологий; выбирать и оценивать информацию с учетом основных требований информационной безопасности	профессиональной деятельности; осуществлять разносторонний информационный поиск с применением информационно-коммуникационных технологий; выбирать и оценивать информацию с учетом основных требований информационной безопасности	разносторонний информационный поиск с применением информационно-коммуникационных технологий; выбирать и оценивать информацию с учетом основных требований информационной безопасности
Владеть: навыками и опытом решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий, соблюдая при этом требования информационной безопасности	Поверхностное владение навыками и опытом решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий, соблюдая при этом требования информационной безопасности	Удовлетворительное владение навыками и опытом решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий, соблюдая при этом требования информационной безопасности	Хорошее владение навыками и опытом решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий, соблюдая при этом требования информационной безопасности	Полноценное владение навыками и опытом решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий, соблюдая при этом требования информационной безопасности
ОПК-2 Знать: методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования и их применение в профессиональной деятельности	Не знает методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования и их применение в профессиональной деятельности	Знает методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования, однако слабо понимает их проявление и применение в профессиональной деятельности	Знает методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования и их применение в профессиональной деятельности	Глубоко знает методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования и их применение в профессиональной деятельности
Уметь: применять методы математического анализа и	Не умеет применять методы математического анализа и	Умеет применять методы математического анализа и моделирования,	В целом умеет применять методы математического анализа и	В полной мере умеет применять методы математического анализа и

моделирования, теоретического и экспериментального исследования в профессиональной деятельности	моделирования, теоретического и экспериментального исследования в профессиональной деятельности	теоретического и экспериментального исследования в профессиональной деятельности, однако допускает неточности	моделирования, теоретического и экспериментального исследования в профессиональной деятельности	моделирования, теоретического и экспериментального исследования в профессиональной деятельности
Владеть: математическим аппаратом и методами теоретического и экспериментального исследования при решении профессиональных проблем	Не владеет математическим аппаратом и методами теоретического и экспериментального исследования при решении профессиональных проблем	Слабые навыки владения математическим аппаратом и методами теоретического и экспериментального исследования при решении профессиональных проблем	Владеет математическим аппаратом и методами теоретического и экспериментального исследования при решении профессиональных проблем	Умело и эффективно владеет математическим аппаратом и методами теоретического и экспериментального исследования при решении профессиональных проблем
ОПК-3 Знать: основные виды нормативной документации в профессиональной деятельности, методы поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов; основы правового регулирования хозяйственной деятельности, формы и методы государственного регулирования и контроля	Допускает существенные ошибки в знаниях основных видов нормативной документации в профессиональной деятельности, методов поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов; основах правового регулирования хозяйственной деятельности, формах и методах государственного регулирования и контроля	Демонстрирует частичные знания основных видов нормативной документации в профессиональной деятельности, методов поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов; основах правового регулирования хозяйственной деятельности, формах и методах государственного регулирования и контроля	Демонстрирует знания основных видов нормативной документации в профессиональной деятельности, методов поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов; основах правового регулирования хозяйственной деятельности, формах и методах государственного регулирования и контроля	Раскрывает полное знание видов нормативной документации в профессиональной деятельности, методов поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов; основах правового регулирования хозяйственной деятельности, формах и методах государственного регулирования и контроля
Уметь: осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; анализировать нормативные и правовые документы, связанные со своей профессионально	Отсутствует умение осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; анализировать нормативные и правовые документы, связанные со своей	В целом успешное, но не систематическое умение осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; анализировать нормативные и правовые документы,	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; анализировать нормативные и правовые	В полной степени умеет осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; анализировать нормативные и правовые документы, связанные со своей

й деятельностью. соблюдать требования действующего законодательства и нормативных документов	профессиональной деятельностью. соблюдать требования действующего законодательства и нормативных документов	связанные со своей профессиональной деятельностью. соблюдать требования действующего законодательства и нормативных документов	документы, связанные со своей профессиональной деятельностью. соблюдать требования действующего законодательства и нормативных документов	профессиональной деятельностью. соблюдать требования действующего законодательства и нормативных документов
Владеть: навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, в т.ч. в поисково-справочных системах; готовностью соблюдения требований действующего законодательства и нормативных документов	Не владеет навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, в т.ч. в поисково-справочных системах; готовностью соблюдения требований действующего законодательства и нормативных документов	Частично владеет основными навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, в т.ч. в поисково-справочных системах; готовностью соблюдения требований действующего законодательства и нормативных документов	Владеет навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, в т.ч. в поисково-справочных системах; готовностью соблюдения требований действующего законодательства и нормативных документов	Владеет полностью навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, в т.ч. в поисково-справочных системах; готовностью соблюдения требований действующего законодательства и нормативных документов.
ОПК-4 Знать: понятие, значение и виды информации в коммерческой деятельности, источники первичной и вторичной информации, методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной,	Не знает понятие, значение и виды информации в коммерческой деятельности, источники первичной и вторичной информации, методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или	Имеет общее представление о понятии, значении и видах информации в коммерческой деятельности, источниках первичной и вторичной информации, методах и средствах сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой,	В целом знает понятие, значение и виды информации в коммерческой деятельности, источники первичной и вторичной информации, методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной,	Имеет полное представление понятии, значении и видах информации в коммерческой деятельности, источниках первичной и вторичной информации, методах и средствах сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой,

или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) ; механизм интеграции информационных технологий в коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной и товароведной деятельности	логистической, или товароведной, или торгово-технологической) ; механизм интеграции информационных технологий в коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной и товароведной деятельности	или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) ; механизме интеграции информационных технологий в коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной и товароведной деятельности	или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) ; механизм интеграции информационных технологий в коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной и товароведной деятельности	или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) ; механизме интеграции информационных технологий в коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной и товароведной деятельности
Уметь: применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) ; использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов	Не умеет применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) ; использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов	Частично умеет применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) ; использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов	Умеет применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) ; использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов	В полной мере умеет применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) ; использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов

Владеть: способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов	Не владеет способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов	Частично владеет способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов	Владеет способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов	В полной мере владеет способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов
ОПК-5 Знать основные методы работы с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверки правильности ее	Допускает существенные ошибки в работе с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверке правильности ее	Демонстрирует частичные знания основных методов работы с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и в проверке	Демонстрирует знания основных методов работы с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и в проверке правильности ее	Знать полностью работу с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

оформления	оформления	правильности ее оформления	оформления	
Уметь: работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	Не умеет работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	Частично умеет работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	Умеет работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	Умеет в полной мере работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления
Владеть: способностью применять в работе техническую документацию необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью проверки правильности ее оформления	Не владеет способностью применять в работе техническую документацию необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью проверки правильности ее оформления	Частично владеет основными навыками и способностью применять в работе техническую документацию необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью проверки правильности ее оформления	Владеет навыками и способностью применять в работе техническую документацию необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью проверки правильности ее оформления	Владеет полностью навыками и способностью применять в работе техническую документацию необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью проверки правильности ее оформления
ПК-1 Знать: цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению	Не знаком с целями, принципами, сферами применения, объектами, субъектами, средствами, методами нормативно-правовой базой стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и	Знаком с целями, принципами, сферами применения, объектами, субъектами, средствами, методами нормативно-правовой базой стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению	Имеет знания целей, принципов, сфер применения, объектов, субъектов, средств, методов, нормативно-правовой базы стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия;	Имеет глубокие теоретические знания целей, принципов, сфер применения, объектов, субъектов, средств, методов, нормативно-правовой базы стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению

соответствия основные понятия, цели, принципы, объекты, методы товароведения, ассортиментные, квалиметрическ ие, количественные характеристики товаров; классификацию укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторы, их обеспечивающие виды товарных потерь, причины возникновения, порядок списания, меры предупреждения и сокращения; принципы и этапы формирования ассортимента товаров; структуризацию ассортимента, стандарты в области формирования и управления ассортиментом; современные методы и методики анализа, оптимизации и сбалансированно сти ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг и особенности услуг торговли	подтверждению соответствия; основными понятиями, целями, принципами, объектами, методами товароведения, ассортиментным и, квалиметрически ми, количественным и характеристикам и товаров; классификацией укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторами, их обеспечивающим и видами товарных потерь, причинами возникновения, порядком списания, мерами предупреждения и сокращения; принципы и этапы формирования ассортимента товаров; структуризацию ассортимента, стандарты в области формирования и управления ассортиментом; современные методы и методики анализа, оптимизации и сбалансированно сти ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг и особенности услуг торговли	соответствия; основными понятиями, целями, принципами, объектами, методами товароведения, ассортиментным и, квалиметрически ми, количественным и характеристикам и товаров; классификацией укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторами, их обеспечивающим и видами товарных потерь, причинами возникновения, порядком списания, мерами предупреждения и сокращения; принципы и этапы формирования ассортимента товаров; структуризацию ассортимента, стандарты в области формирования и управления ассортиментом; современные методы и методики анализа, оптимизации и сбалансированно сти ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг и особенности услуг торговли	основных понятий, целей, принципов объектов, методов товароведения, ассортиментных, квалиметрически х, количественных характеристик товаров; классификации укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторов, их обеспечивающих видов товарных потерь, причин возникновения, порядка списания, мер предупреждения и сокращения; принципы и этапы формирования ассортимента товаров; структуризацию ассортимента, стандарты в области формирования и управления ассортиментом; современные методы и методики анализа, оптимизации и сбалансированно сти ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг и особенности услуг торговли	соответствия; основных понятий, целей, принципов объектов, методов товароведения, ассортиментных, квалиметрически х, количественных характеристик товаров; классификации укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторов, их обеспечивающих видов товарных потерь, причин возникновения, порядка списания, мер предупреждения и сокращения; принципы и этапы формирования ассортимента товаров; структуризацию ассортимента, стандарты в области формирования и управления ассортиментом; современные методы и методики анализа, оптимизации и сбалансированно сти ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг и особенности услуг торговли

Уметь: осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; формировать ассортимент в соответствии с покупательским спросом; структурировать ассортимент торгового предприятия управлять ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия;	Не умеет осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; формировать ассортимент в соответствии с покупательским спросом; структурировать ассортимент торгового предприятия управлять ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия, испытывая	В целом умеет осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; формировать ассортимент в соответствии с покупательским спросом; структурировать ассортимент торгового предприятия управлять ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия, испытывая	В целом умеет осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; формировать ассортимент в соответствии с покупательским спросом; структурировать ассортимент торгового предприятия, управлять ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия,	Умеет осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; формировать ассортимент в соответствии с покупательским спросом; структурировать ассортимент торгового предприятия управлять ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия;

	затруднения	затруднения	допуская при этом неточности	
ПК-2 Знать: методы управления торгово-технологическим и процессами на предприятии и определения затрат материальных и трудовых ресурсов, способы регулирования процессов хранения	Не знает методы управления торгово-технологическим и процессами на предприятии и определения затрат материальных и трудовых ресурсов, способы регулирования процессов хранения	Знает в целом методы управления торгово-технологическим и процессами на предприятии и определения затрат материальных и трудовых ресурсов, способы регулирования процессов хранения	Знает методы управления торгово-технологическим и процессами на предприятии и определения затрат материальных и трудовых ресурсов, способы регулирования процессов хранения	Имеет глубокие знания методов управления торгово-технологическим и процессами на предприятии и определения затрат материальных и трудовых ресурсов, способов регулирования процессов хранения
Уметь: управлять торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Не умеет управлять торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Умеет, допуская ошибки, управлять торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Умеет управлять торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Умеет эффективно управлять торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери
Владеть: приемами и методами управления торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, навыками	Не владеет приемами и методами управления торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, навыками	В целом владеет приемами и методами управления торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, навыками	Владеет приемами и методами управления торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, навыками	Умело владеет приемами и методами управления торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, навыками

проведения инвентаризации, а также учета и списания потерь	проведения инвентаризации, а также учета и списания потерь	проведения инвентаризации, а также учета и списания потерь	проведения инвентаризации, а также учета и списания потерь	проведения инвентаризации, а также учета и списания потерь
ПК-3 Знать: способы и методы выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизм изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядок проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	Не знает способы и методы выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизм изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядок проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	Фрагментарные знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизма изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	Общие, не структурированные знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизма изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	Полные, систематические знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизма изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка
Уметь: выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	Частично освоенное умение выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	Полностью сформированное умение выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка
Владеть: методами и средствами выявления, формирования и прогнозирования	Поверхностное владение методами и средствами выявления, формирования и	Удовлетворительное владение методами и средствами выявления, формирования и	Хорошее владение методами и средствами выявления, формирования и	Свободное, полноценное владение методами и средствами выявления,

спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка	прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуру рынка	прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка	прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка	формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка
ПК-4 Знать: методы и приемы по установлению соответствия определенных пищевых продуктов, материалов и изделий требованиям нормативных, технических документов и информации о них, содержащейся в прилагаемых к ним документах и на этикетках для выявления и предупреждения их фальсификации	Фрагментарные знания методов и приемов по установлению соответствия определенных пищевых продуктов, материалов и изделий требованиям нормативных, технических документов и информации о них, содержащейся в прилагаемых к ним документах и на этикетках для выявления и предупреждения их фальсификации	Общие, не структурированн ые знания методов и приемов по установлению соответствия определенных пищевых продуктов, материалов и изделий требованиям нормативных, технических документов и информации о них, содержащейся в прилагаемых к ним документах и на этикетках для выявления и предупреждения их фальсификации	Сформированные , но содержащие отдельные пробелы знания методов и приемов по установлению соответствия определенных пищевых продуктов, материалов и изделий требованиям нормативных, технических документов и информации о них, содержащейся в прилагаемых к ним документах и на этикетках для выявления и предупреждения их фальсификации	Полные, систематические знания методов и приемов по установлению соответствия определенных пищевых продуктов, материалов и изделий требованиям нормативных, технических документов и информации о них, содержащейся в прилагаемых к ним документах и на этикетках для выявления и предупреждения их фальсификации
Уметь: определять методы и приемы по установлению соответствия определенных пищевых продуктов, материалов и изделий требованиям нормативных, технических документов и информации о них,	Частично освоенное умение определять методы и приемы по установлению соответствия определенных пищевых продуктов, материалов и изделий требованиям нормативных, технических документов и	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение определять методы и приемы по установлению соответствия определенных пищевых продуктов, материалов и изделий требованиям нормативных,	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение определять методы и приемы по установлению соответствия определенных пищевых продуктов, материалов и изделий требованиям нормативных,	Полностью сформированное умение определять методы и приемы по установлению соответствия определенных пищевых продуктов, материалов и изделий требованиям нормативных, технических документов и

содержащейся в прилагаемых к ним документах и на этикетках для выявления и предупреждения их фальсификации	информации о них, содержащейся в прилагаемых к ним документах и на этикетках для выявления и предупреждения их фальсификации	технических документов и информации о них, содержащейся в прилагаемых к ним документах и на этикетках для выявления и предупреждения их фальсификации	технических документов и информации о них, содержащейся в прилагаемых к ним документах и на этикетках для выявления и предупреждения их фальсификации	информации о них, содержащейся в прилагаемых к ним документах и на этикетках для выявления и предупреждения их фальсификации
Владеть: навыками работы с основными группами товаров разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям для выявления и предупреждения их фальсификации	Не владеет навыками работы с основными группами товаров разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям для выявления и предупреждения их фальсификации	Частично владеет навыками работы с основными группами товаров разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям для выявления и предупреждения их фальсификации	Владеет навыками работы с основными группами товаров разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям для выявления и предупреждения их фальсификации	Сформированные навыки работы с основными группами товаров разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям для выявления и предупреждения их фальсификации
ПК-5 Знать: сущность, содержание, основные принципы, функции, методы менеджмента; миссии организаций, цели и стратегии управления; управление персоналом; основы систем мотивации трудового поведения персонала; основы кадрового планирования, набора и отбора персонала	Не знает сущность, содержание, основные принципы, функции, методы менеджмента; миссии организаций, цели и стратегии управления; управление	Демонстрирует знания сущности, содержания, основных принципов, функций, методов менеджмента; миссий организаций, целей и стратегий управления; управления персоналом; основ систем мотивации трудового поведения персонала; основ кадрового планирования, набора и отбора персонала, допуская неточности и	Демонстрирует знания сущности, содержания, основных принципов, функций, методов менеджмента; миссий организаций, целей и стратегий управления; управления персоналом; основ систем мотивации трудового поведения персонала; основ кадрового планирования, набора и отбора персонала	Демонстрирует глубокие знания сущности, содержания, основных принципов, функций, методов менеджмента; миссий организаций, целей и стратегий управления; управления персоналом; основ систем мотивации трудового поведения персонала; основ кадрового планирования, набора и отбора персонала

		ошибки		
Уметь: применять технологии кадровой работы в управлении предприятием	Не умеет применять технологии кадровой работы в управлении предприятием	Умеет применять технологии кадровой деятельности, допуская ошибки	Умеет применять технологии кадровой деятельности	Умеет эффективно применять технологии кадровой деятельности
Владеть: методами и навыками управления персоналом в небольших коллективах в профессиональной деятельности	Не владеет методами и навыками управления персоналом в небольших коллективах в профессиональной деятельности	Владеет методами управления персоналом. Навыки управления персоналом в небольших коллективах в профессиональной деятельности не сформированы	Владеет методами управления персоналом. Навыки управления персоналом а небольших коллективах в профессиональной деятельности сформированы	Эффективно владеет методами управления персоналом. Навыки управления персоналом в небольших коллективах в профессиональной деятельности сформированы
ПК-6 Знать: основные виды договоров в коммерческой деятельности, правила заключения договоров, порядок заключения, изменения и расторжения договоров, источники получения информации о потенциальных деловых партнерах, стратегии переговоров, этапы переговорного процесса, методы анализа контрагентов	Не знает основных видов договоров в коммерческой деятельности; правил заключения договоров; порядок заключения, изменения и расторжения договоров; источников получения информации о потенциальных деловых партнерах; стратегии переговоров; этапы переговорного процесса; методы анализа контрагентов	Имеет неполные знания об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов	В целом имеет знания об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов	Обладает глубокими знаниями об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов
Уметь: выбирать деловых партнеров, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять	Не умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять	Слабо умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять	Хорошо умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять	Отлично умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять

действующее законодательство в профессиональной деятельности	действующее законодательство в профессиональной деятельности	действующее законодательство в профессиональной деятельности	действующее законодательство в профессиональной деятельности	действующее законодательство в профессиональной деятельности
Владеть: навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	Не владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	Не полностью владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	Хорошо владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	В полном объёме владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров
ПК-7 Знать: современные подходы к организации закупочной деятельности; этапы закупочной работы; стандарты в закупочной деятельности; стандарты работы с поставщиками; стратегии деловых взаимоотношений ; информационные технологии, используемые в управлении закупками и поставками товаров, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности; формы и методы оптовой и розничной	Не знает современных подходы к организации закупочной деятельности, этапов закупочной работы, стандартв закупочной деятельности; стандарты работы с поставщиками;, стратегии деловых взаимоотношений; тактику взаимоотношений с поставщиками; информационных технологий, используемых в управлении закупками и поставками товаров, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности, формы и методы	Знает в неполном объёме современные подходы к организации закупочной деятельности; этапы закупочной работы; стандарты в закупочной деятельности; стандарты работы с поставщиками; стратегии деловых взаимоотношений ; информационные технологии, используемые в управлении закупками и поставками товаров, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности; формы и методы оптовой и розничной	Хорошо знает современные подходы к организации закупочной деятельности; этапы закупочной работы; стандарты в закупочной деятельности; стандарты работы с поставщиками; стратегии деловых взаимоотношений ; информационные технологии, используемые в управлении закупками и поставками товаров, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности; формы и методы оптовой и розничной торговли	Знает в полном объёме современные подходы к организации закупочной деятельности; этапы закупочной работы; стандарты в закупочной деятельности; стандарты работы с поставщиками; стратегии деловых взаимоотношений ; информационные технологии, используемые в управлении закупками и поставками товаров, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности; формы и методы оптовой и розничной

торговли	оптовой и розничной торговли	торговли		торговли
Уметь: организовывать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу товаров, управлять процессами поставки и товародвижения на агропродовольственном рынке	Не умеет организовывать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу товаров, управлять процессами поставки и товародвижения на агропродовольственном рынке	Умеет организовывать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу товаров, управлять процессами поставки и товародвижения на агропродовольственном рынке, испытывая затруднения, допуская ошибки	Хорошо умеет организовывать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу товаров, управлять процессами поставки и товародвижения на агропродовольственном рынке.	Умеет в полном объёме организовывать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу товаров, управлять процессами поставки и товародвижения на агропродовольственном рынке
Владеть: методами и навыками планирования материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров.	Не владеет методами и навыками планирования материально-технического обеспечения предприятия; закупки и продажи товаров	Владеет методами и навыками планирования материально-технического обеспечения предприятия; закупки и продажи товаров в неполном объёме	Хорошо владеет методами и навыками планирования материально-технического обеспечения предприятия; закупки и продажи товаров	Владеет методами и навыками планирования материально-технического обеспечения предприятия; закупки и продажи товаров в полном объёме.
ПК-8 Знать: систему показателей оценки качества торгового обслуживания; факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания на агропродовольственных рынках	Не знает систему показателей оценки качества торгового обслуживания факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания на агропродовольственных рынках	Знает в неполном объёме систему показателей оценки качества торгового обслуживания; факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания на агропродовольственных рынках	Хорошо знает систему показателей оценки качества торгового обслуживания факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания на агропродовольственных рынках	Знает в полном объеме систему показателей оценки качества торгового обслуживания; факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания на агропродовольственных рынках
Уметь: анализировать показатели качества торгового обслуживания; оценивать качество торгового	Не умеет нализировать показатели качества торгового обслуживания; оценивать качество торгового	Слабо умеет : анализировать показатели качества торгового обслуживания; оценивать качество торгового	Умеет анализировать : анализировать показатели качества торгового обслуживания; оценивать качество	Умеет в полном объёме : анализировать показатели качества торгового обслуживания; оценивать качество

обслуживания	обслуживания	обслуживания	торгового обслуживания	торгового обслуживания
Владеть: методами и навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания, навыками обеспечения необходимого качества торгового обслуживания	Не владеет методами и навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания, навыками обеспечения необходимого качества торгового обслуживания	Владеет в неполном объёме методами и навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания, навыками обеспечения необходимого качества торгового обслуживания	Хорошо владеет методами и навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания, навыками обеспечения необходимого качества торгового обслуживания	Владеет в полном объёме методами и навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания, навыками обеспечения необходимого качества торгового обслуживания
ПК-9 Знать: сущность развития экономических систем на основе разработки стратегий; типологию экономических стратегий; наиболее актуальные стратегии участников агропродовольственного рынка	Не знает: сущности развития экономических систем на основе разработки стратегий; типологии экономических стратегий; наиболее актуальных стратегий участников агропродовольственного рынка	Обнаруживает неполные знания: сущности развития экономических систем на основе разработки стратегий; типологии экономических стратегий; наиболее актуальных стратегий участников агропродовольственного рынка	Хорошо знает: сущность развития экономических систем на основе разработки стратегий; типологию экономических стратегий; наиболее актуальные стратегии участников агропродовольственного рынка	Обнаруживает полные и глубокие знания сущности развития экономических систем на основе разработки стратегий; типологии экономических стратегий; наиболее актуальных стратегии участников агропродовольственного рынка
Уметь: анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников	Не умеет анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников	Умеет анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников допуская несущественные ошибки	Умеет хорошо анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников	Умеет правильно и в полной мере анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников
Владеть: методами и навыками анализа, оценки и разработки стратегии организации	Не владеет методами и навыками анализа, оценки и разработки стратегии организации	Слабое владение методами и навыки анализа, оценки и разработки стратегии организации	Владеет методами и навыками анализа, оценки и разработки стратегии организации	Полностью сформированное владение методами и навыками анализа, оценки и разработки стратегии организации

ПК-10 Знать: теоретические основы и методы проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований агропродовольственных рынков и их участников	Не знает теоретических основ и методы проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований агропродовольственных рынков и их участников	Имеет поверхностные знания теоретические основы и методы проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований агропродовольственных рынков и их участников	В целом знает теоретические основы и методы проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований агропродовольственных рынков и их участников	Имеет полные знания теоретические основ и методов проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований агропродовольственных рынков и их участников
Уметь: проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования агропродовольственных рынков и их участников; прогнозировать развитие агропродовольственных рынков	Не умеет проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования агропродовольственных рынков и их участников; прогнозировать развитие агропродовольственных рынков	Слабо умеет проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования агропродовольственных рынков и их участников; прогнозировать развитие агропродовольственных рынков	Умеет проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования агропродовольственных рынков и их участников; прогнозировать развитие агропродовольственных рынков	Отлично умеет проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования агропродовольственных рынков и их участников; прогнозировать развитие агропродовольственных рынков
Владеть: методами и навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований агропродовольственных рынков и их участников	Не владеет методами и навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований агропродовольственных рынков и их участников	Слабо владеет методами и навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований агропродовольственных рынков и их участников	В целом владеет методами и навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований агропродовольственных рынков и их участников	Полностью владеет методами и навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований агропродовольственных рынков и их участников
ПК-11 Знать: методы прогнозирования научно-технического развития национальных и региональных инновационных систем	Не имеет четкого представления о методах прогнозирования научно-технического развития национальных и региональных инновационных систем	Знает основные представления о методах прогнозирования научно-технического развития национальных и региональных инновационных систем	Понимает методы прогнозирования научно-технического развития национальных и региональных инновационных систем	Применяет методы прогнозирования научно-технического развития национальных и региональных инновационных систем
Уметь: анализировать конкретные формы разработки инновационных методов, средств и технологий в	Не способен выбирать конкретные формы разработки инновационных методов, средств и технологий в	Способен выбирать конкретные формы разработки инновационных методов, средств и технологий в	Способен анализировать конкретные формы разработки инновационных методов, средств и технологий в	Может разрабатывать и анализировать конкретные формы разработки инновационных методов, средств

области профессиональной деятельности	области профессиональной деятельности	области профессиональной деятельности	области профессиональной деятельности	и технологий в области профессиональной деятельности
Владеть: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности	Не способен участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности	Способен частично участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности.	Владеет основными навыками о методах участия в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности	Полностью владеет способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности
ПК-15 Знать: теоретические аспекты формирования оптимальных логистических цепей и схем в торговых организациях, логистические процессы и логистические системы движения материальных потоков; основные принципы управления логистическими процессами и направления оптимизации логистических систем	Не владеет знаниями теоретических аспектов формирования оптимальных логистических цепей и схем в торговых организациях, логистических процессов и логистических систем движения материальных потоков; основных принципов управления логистическими процессами и направлений оптимизации логистических систем	Демонстрирует частичные знания теоретических аспектов формирования оптимальных логистических цепей и схем в торговых организациях, логистических процессов и логистических систем движения материальных потоков основных принципов управления логистическими процессами и направлений оптимизации логистических систем	Демонстрирует знания теоретических аспектов формирования оптимальных логистических цепей и схем в торговых организациях, логистических процессов и логистических систем движения материальных потоков; основных принципов управления логистическими процессами и направлений оптимизации логистических систем	Раскрывает глубокие знания теоретических аспектов формирования оптимальных логистических цепей и схем в торговых организациях, логистических процессов и логистических систем движения материальных потоков; основных принципов управления логистическими процессами и направлений оптимизации логистических систем
Уметь: применять основные методы выбора и формирования оптимальных логистических цепей и схем в торговых организациях, управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические	Не умеет применять основные методы выбора и формирования оптимальных логистических цепей и схем в торговых организациях, управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические	Неполное уменее применять основные методы выбора и формирования оптимальных логистических цепей и схем в торговых организациях, управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические	Умеет применять основные методы выбора и формирования оптимальных логистических цепей и схем в торговых организациях, управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	В полной мере умеет применять основные методы выбора и формирования оптимальных логистических цепей и схем в торговых организациях, управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические

системы	системы	системы		системы
Владеть: способностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Частично владеет способностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Владеет основными практическими навыками и способностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Владеет всеми практическими навыками, и способностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Полностью владеет способностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

4. ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

4.1. Цель и задачи государственного экзамена

Государственный экзамен является одним из заключительных этапов подготовки обучающихся и проводится в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися основных образовательных программ соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

Задачи:

- оценить теоретические знания, практические навыки и умения выпускника;
- установить соответствие уровня сформированности компетенций выпускников требованиям стандарта и совокупному ожидаемому результату образования по образовательной программе высшего образования для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК;
- определить уровень подготовленности выпускника к решению профессиональных задач в трудовой деятельности (по видам профессиональной деятельности по ФГОС ВО)

4.2. Место государственного экзамена в структуре образовательной программы

Государственный экзамен относится к блоку 3 «Государственная итоговая аттестация» образовательной программы направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК.

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по основной профессиональной образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, разработанной университетом в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта.

Лицам, успешно прошедшим государственную итоговую аттестацию, выдается документ об образовании и о квалификации который подтверждает получение

соответствующего уровня высшего образования: высшее образование - бакалавриат (подтверждается дипломом бакалавра).

Обучающиеся, не прошедшие государственное аттестационное испытание в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание по неуважительной причине или в связи с получением оценки "неудовлетворительно" отчисляются из организации как не выполнившие обязанностей по добросовестному освоению образовательной программы и выполнению учебного плана.

Лицам, не прошедшим итоговой (государственной итоговой) аттестации или получившим на итоговой (государственной итоговой) аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть образовательной программы и (или) отчисленным из организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, самостоятельно устанавливаемому организацией.

Лицо, не прошедшее государственную итоговую аттестацию, может повторно пройти государственную итоговую аттестацию не ранее чем через год и не позднее чем через пять лет после срока проведения государственной итоговой аттестации, которая не пройдена обучающимся.

Для повторного прохождения государственной итоговой аттестации указанное лицо по его заявлению восстанавливается в организации на период времени, установленный организацией, но не менее периода времени, предусмотренного календарным учебным графиком для государственной итоговой аттестации по соответствующей образовательной программе.

4.3. Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы

В процессе освоения образовательной программы выпускник по направлению 38.03.06 Торговое дело должен обладать следующими **общепрофессиональными компетенциями (ОПК):**

ОПК-1 – способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

ОПК-2 - способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем;

ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

ОПК-4 - способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией;

ОПК-5 - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления;

профессиональными компетенциями (ПК):

торгово-технологическая деятельность:

ПК-1 - способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень

качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству;

ПК-2 - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;

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-4 - способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации;

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;

организационно-управленческая деятельность:

ПК-9 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;

ПК-10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

логистическая деятельность:

ПК-11 - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной);

ПК-15 - готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.

В результате прохождения государственной итоговой аттестации обучающийся должен:

- **знать:** профессиональные функции в соответствии с направлением и профилем подготовки; основные нормативные документы в соответствии с направлением и профилем подготовки; правовые документы в соответствии с направлением и профилем подготовки; структуру нормативных документов; структуру технических регламентов; основные положения, методы и законы естественнонаучных дисциплин (математики, физики, химии, биологии и других смежных дисциплин), используемые в торговом деле; требования нормативной документации к приемке товара по количеству и качеству, маркировке, упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций; основы товарного менеджмента и товарную логистику; этапы товародвижения; принципы управления товарами; ассортимент и потребительские свойства товаров, факторы, формирующие и сохраняющие их качество; направления развития и особенности формирования торгового ассортимента данной группы товаров; номенклатуру потребительских свойств товаров; пути повышения качества товаров, условия хранения, транспортирования как факторов, сохраняющих качество товаров; виды, причины возникновения товарных потерь и порядок их списания; критерии выбора поставщиков, правила организации закупки и составления договоров.

- **уметь:** применять знания естественнонаучных дисциплин для решения

профессиональных задач; формулировать задачи и цели современного торгового дела; критически оценивать уровень своей квалификации; повышать свою квалификацию; работать с нормативными документами; работать правовыми документами; работать с техническими регламентами; организовывать торгово-закупочную деятельность в масштабах отдельного предприятия; анализировать полученные данные экспертизы товаров, составлять и анализировать рекламации и претензии по качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения; организовывать процессы товародвижения; управлять товарами на всех этапах товародвижения; пользоваться нормативной документацией по ассортименту и качеству товаров, анализировать и оценивать структуру ассортимента; определять показатели ассортимента и качества товаров; определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление.

- **владеть:** навыками саморазвития; методологией поиска нормативных документов; методологией поиска технических регламентов; методологией использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил; методами и средствами естественнонаучных дисциплин для оценки потребительских свойств товаров; практикой закупки и поставки товаров; навыками работы с рекламациями и претензиями; методами управления товарами в сфере обращения; основами продвижения товаров; методами классификации и кодирования товаров; методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров; способами сохранения качества товаров; методами определения товарных потерь, способами и средствами их снижения.

4.4. Содержание государственного экзамена

Государственный экзамен проводится по шести дисциплинам базовой части (Б1.Б) и четырём обязательным дисциплинам (Б1.В) Блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность Коммерческая деятельность в АПК, результаты освоения которых имеют определяющее значение для профессиональной деятельности выпускников.

Перечень дисциплин включает:

Коммерческая деятельность
Логистика
Рекламная деятельность
Организация, технология и проектирование предприятий
Организация коммерческой деятельности предприятий АПК
Транспортное обеспечение коммерческой деятельностью АПК
Сельскохозяйственные рынки
Обеспечение безопасности коммерческой деятельности
Конкурентоспособность коммерческих предприятий
Торговое дело
Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг
Товарная информация
Менеджмент
История коммерции

Раздел 1. Коммерческая деятельность (ОПК-3, ПК-6)

Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод. Коммерческая деятельность и предпринимательство как категории рыночной экономики, их сходство и различие. Особенности коммерческой деятельности в новых условиях хозяйствования.

Роль торговой деятельности в сфере обращения.

Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Товар как объект коммерческой деятельности, его характеристика. Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг (консультационные, транспортно-экспедиторские, складские, информационные и др.). Содержание услуг на уровень доходов. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров, условия договора, его заключение и исполнение. Субъекты коммерческой деятельности. Коммерческие предприятия и организации, их классификация (по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, по принадлежности капитала. Объединения коммерческих предприятий, их виды и роль в коммерческом предпринимательстве (союзы и ассоциации).

Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны. Потребительский спрос, его изучение и прогнозирование. Оценка на рынке товаров с позиции потребителей. Товарный ассортимент и ассортиментная политика предприятия, их моделирование. Ценообразующие факторы при закупке и продаже товаров.

Выбор товаров и формирование ассортимента. Методические подходы к выбору товаров при их закупке. Факторы, влияющие на формирование ассортимента. Управление товарной номенклатурой, ее количественная оценка.

Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров. Методы определения объемов закупок и продаж товаров, их сущность и технология расчетов.

Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. Способы заключения договоров купли-продажи. Приемы нечестных переговоров (намеренный обман, игра на полномочиях, сомнительность намерений и др.). Деловая переписка.

Коммерческие взаиморасчеты. Способы и формы расчетов, их влияние на коммерческую устойчивость предприятия.

Закупка и поставка товаров. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия. Принципы закупки и поставки товаров, документальное оформление и учет.

Формирование и планирование товарных запасов. Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличных денег и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.

Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров. Принципы и формы организации товародвижения, каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами. Классификация методов продажи, их технология и эффективность. Управление процессами продажи товаров.

Раздел 2. Логистика (ОПК-4, ОПК-5, ПК-15)

Логистика в системе современных экономических наук. Краткий исторический очерк развития логистики. Определение понятия логистики. Специфика логистического подхода к управлению материальными потоками в экономике. Предпосылки развития логистики. Этапы развития логистики. Цели логистики. «Шесть правил» логистики. Экономический эффект от использования логистики. Взаимосвязь логистики и маркетинга.

Концепции и функции логистики. Концепции логистики. Реализация принципа системного подхода, научность и конструктивность логистики. Требования к системам учёта издержек в логистике, конкретность логистики. Задача перехода от учёта издержек по функциям к учёту издержек по процессам. Функции логистики. Понятие

логистической функции. Основные логистические функции и их распределение между различными участниками логистического процесса. Функции логистики на уровне предприятия. Функциональная взаимосвязь логистики с маркетингом, финансами и планированием производства. Принципиальная схема организационной структуры управления предприятием со службой логистики. Служба логистики на предприятии: место в организационной структуре управления, основные функции, взаимосвязь с другими службами. Уровни развития логистики на фирме.

Объекты логистического управления. Понятие материального потока. Классификация и основные характеристики материальных потоков. Понятие логистических операций. Классификация логистических операций. Информационные потоки в логистике. Виды информационных потоков. Взаимодействие материальных информационных потоков.

Закупочная логистика. Функциональные области логистики, их характеристика и взаимосвязь. Коммерческая логистика: понятие. Функции, цели и задачи коммерческой логистики. Задачи и функции закупочной логистики. Логистические принципы построения отношений с поставщиками. Логистическая технология поставок «точно в срок», отличие от традиционных закупок. Задача выбора поставщика. Контроль поставок. Расчет рейтинга поставщика Классификация ресурсов в закупочной логистике в количественно-стоимост-ном аспекте и по характеру потребления и надежности поставки. Системная интеграция службы закупок со службой производства и продаж. Логистическая концепция организации производства.

Распределительная логистика. Распределительная логистика: сущность, задачи, принципиальное отличие от традиционного сбыта и оптовой продажи. Логистическое моделирование сбыта. Выбор канала распределения, преобразование канала распределения в логистическую цепь. Распределительная логистика и маркетинг. Взаимосвязь распределительной и закупочной логистики. Базисные условия поставки в договорах купли-продажи и их применение в коммерческой логистике. Развитие инфраструктуры товарного рынка и сокращение издержек в распределительной логистике.

Сервис в логистике. Логистический сервис, понятие. Роль логистического сервиса в современных условиях. Показатели качества логистического обслуживания: надежность, гибкость поставки, сроки обслуживания от получения заказа до поставки партии товара. Алгоритм формирования системы логистического сервиса. Методы расчета уровня логистического сервиса. Определение оптимального значения уровня логистического обслуживания.

Транспортные услуги в логистике. Транспортная логистика, понятие и задачи. Применение логистических методов на транспорте в странах Западной Европы и в России Транспортные коридоры и транспортные цепи. Транспортные терминалы. Альтернативные виды транспортировок, критерии выбора. Сравнительные логистические характеристики различных видов транспорта. Выбор вида транспорта на базе анализа полной стоимости. Принятие решения о создании собственного парка транспортных средств: зависимость от внешней и внутренней среды предприятия. Транспортные услуги, их виды. Выбор перевозчика, критерии выбора перевозчика.

Информационное обеспечение логистики. Сущность и задачи информационной логистики. Информационные системы в логистике. Виды информационных систем. Принципы построения информационных систем в логистике. Информационные технологии в коммерческой логистике. Использование в логистике технологии автоматизированной идентификации штрихов товарных кодов. Защита информации и информационная безопасность в коммерческой логистике. Принципиальная схема информационных потоков в микрологистических системах. Современная организационно-информационная система предприятия. Система входящих и исходящих информационных потоков службы логистики фирмы.

Склады в логистике. Склады, их определение и классификация. Роль складов в логистике. Функции складов. Выбор оптимального варианта складской подсистемы. Определение оптимального количества складов в зоне обслуживания. Определение места расположения склада на обслуживаемой территории. Организация складских процессов с элементами логистики. Грузовые единицы в логистике. Современные складские технологии работы с материальными и информационными потоками.

Совершенствование товаропроводящих торговых систем на базе концепции логистики. Логистический подход к организации товародвижения. Логистика интеграционных процессов в торговле. Логистика в звеньях товародвижения. Служба логистики на предприятиях торговли. Предпосылки и проблемы развития логистики в торговле. Логистика и научно-техническое развитие торговли. Эффективность применения логистики в торговле.

Раздел 3. Рекламная деятельность (ПК-3, ПК-11)

Предмет, метод и задачи рекламы. Понятие, сущность и задачи рекламы. Предмет и методологические основы курса. Межпредметные связи курса.

История возникновения и развития рекламы. Реклама в государствах древнего мира. Развитие рекламы в Западной Европе и США. Реклама в России.

Социально-психологические основы рекламы. Реклама как метод управления людьми. Процесс воздействия и восприятия рекламы. Психология потребительской мотивации поведения покупателя.

Основные средства маркетинговых коммуникаций. Понятие системы маркетинговых коммуникаций и ее роль в комплексе маркетинга. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций. Коммерческая пропаганда. Стимулирование сбыта. Личная продажа.

Правовое регулирование рекламной деятельности. Необходимость регулирования рекламной деятельности. Регулирование рекламной деятельности за рубежом. Роль Федерального закона РФ «О рекламе» в организации и управлении рекламной деятельностью. Международный кодекс рекламной практики.

Классификация рекламных средств. Основные признаки классификации рекламных средств. Основные элементы средств рекламы и требования предъявляемые к ним. Выбор рекламных средств.

Рекламные средства и их применение. Критерии выбора оптимальных средств распространения рекламы. Применение рекламных средств по их видам.

Организация, управление и планирование рекламной деятельности. Рекламные агентства: понятие, функции, типы. Организационная структура рекламного агентства. Организация взаимоотношений участников рекламного процесса. Планирование рекламной работы на предприятии. Организация и планирование рекламных кампаний.

Основы разработки рекламных объявлений и текстов. Основные принципы составления рекламных текстов. Художественное оформление рекламных объявлений. Выбор средств распространения рекламы. Творческая стратегия.

Эффективность рекламной деятельности. Подходы к определению эффективности рекламной деятельности. Экономическая эффективность рекламной деятельности. Психологическая эффективность применения средств рекламы.

Раздел 4. Организация, технология и проектирование предприятий (ОПК-2, ПК-2, ПК-7)

Складской технологический процесс и его составные части. Основные функции складов. Классификация складов в зависимости от характера выполняемых функций; по ассортиментному признаку; по техническому устройству; в зависимости от этажности; по

степени механизации технологических процессов; по наличию внешних транспортных связей; в зависимости от устройства.

Виды складских помещений и их планировка. Виды складских помещений. Помещение основного производственного назначения. Вспомогательные помещения. Подсобно-технические помещения. Административно-бытовые помещения.

Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Упаковка. Тара. Основные функции упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Требования, предъявляемые к таре.

Классификация и характеристика основных видов тары. Классификация тары в процессе товарного обращения; по назначению; в зависимости от принадлежности; по кратности использования; в зависимости от материала изготовления; по конструкции и методу изготовления; в зависимости от устойчивости к внешним механическим воздействиям.

Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств. Железнодорожный транспорт. Автомобильный транспорт. Речной и морской транспорт. Воздушный транспорт. Гужевой транспорт.

Классификация и функции розничных торговых предприятий. Классификация розничных торговых предприятий по видам и особенностям устройства; типу предприятия; форме обслуживания покупателей; типу здания и особенностям его объемно-планировочного решения; функциональным особенностям предприятия. Основные торговые функции.

Содержание торгово-технологического процесса на предприятии. Операции с товарами до предложения их покупателям. Операции непосредственного обслуживания покупателей. Дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

Услуги, оказываемые покупателям предприятиями. Услуги, связанные с покупкой товаров. Услуги, связанные с оказанием помощи покупателям при использовании приобретенных товаров. Услуги, связанные с созданием благоприятной обстановки для посещения магазина.

Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей. Продажа товаров через сеть мелкорозничных предприятий. Передвижные средства торговли. Розничная посылочная торговля. Торговые автоматы. Электронная торговля.

Принципы и нормы проектирования. Виды проектов. Строительные нормы и правила.

Раздел 5. Организация коммерческой деятельности предприятий АПК (ПК-6, ПК-7, ПК-9)

Классификация организационно-правовых форм коммерческих предприятий и их объединений. Понятие юридического лица. Государственная регистрация. Учредительные документы, их содержание и структура. Порядок принятия учредительных документов.

Определение каждой организационно-правовой формы собственности, особенности формирования и управления ими.

Хозяйственные товарищества (полное товарищество, товарищество на вере) и общества (общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, открытое и закрытое акционерные общества) дочерние и зависимые общества, производственный кооператив.

Унитарные государственные и муниципальные образования. Потребительский кооператив. Ассоциации. Союзы. Холдинги. ТНК. Тресты. Концерны.

Цели. Функции и задачи коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника, технология управления.

Формирование, развитие и технология планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии.

Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий, основные принципы их проведения, планирование закупок товаров. Факторы формирования закупочной деятельности. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Планирование, формирование и осуществление закупок. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков.

Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие. Процедура образования товарной политики. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров.

Базисные условия поставок товаров и контроль за исполнением договорных обязательств.

Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке. Организация системы сбыта, организационные формы и методы сбыта товаров.

Стимулирование сбыта на промышленных предприятиях. Классификация мероприятий и их особенности.

Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции, перспективы развития. Организация складского хозяйства в оптовой торговле: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем.

Исследование рынков закупок и сбыта товаров Коммерческие связи в оптовой торговле. Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. Кооперация в оптовой торговле.

Факторы формирования закупочной деятельности. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Планирование, формирование и осуществление закупок. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления.

Значение и роль товарных запасов. Планирование и образования товарных запасов. Товарные излишки и дефицит. Чистота и сроки оборачиваемости товарных запасов. Инвентаризация наличных запасов, методы и порядок ее проведения.

Отдел продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность.

Формы: транзитная и складская форма торговли. Продажа через залы образцов. Биржевая торговля. Мелкооптовая торговля (Кэш-энд-кэрри).

Организация оптовой продажи товаров. Методы оптовой продажи: на основе личной отборки; по телефонным и письменным заказам; посредствам посылочных операций; через разъездных торговых агентов; по контрактам.

Финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле: денежные ресурсы и их роль в оптовой торговле; источники капитала в оптовой торговле; формирование бюджета фирмы; экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.

Ценообразование в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия: факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров; определение критической точки цены в зависимости от объема продаж товаров и расчетной прибыли; схема калькуляционных расчетов цены на реализуемый товар; контроль и регулирование цены на товары.

Оценка и результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия: затраты, определяемые куплей и продажей товаров; критерии оценки

затрат, связанных с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия; влияние затрат на прибыль предприятия.

Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии.

Исследование рынка потребительских товаров. Закупки и поставки товаров в торговое предприятие. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения. Прямые закупки товаров у производителей. Управление товарными запасами.

Организация розничной торговой сети. Розничная торговая сеть: классификация, показатели структуризации, методы размещения. Основные направления развития. Организационно-экономические характеристики типов розничных торговых предприятий. Коммерческие связи розничных торговых предприятий при рыночных отношениях.

Формирование ассортимента потребительских товаров. Товарно-ассортиментная политика – основа розничного торгового оборота фирмы. Основной и дополнительный ассортимент. Значение расширения и обновления ассортимента товаров. Ассортиментный перечень потребительских товаров. Контроль за ассортиментом.

Закупочная деятельность. Этапы процесса закупок: планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров; торговые сделки и товарно-денежный обмен.

Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса. Значение и автономные функции товароснабжения в торгово-коммерческом процессе. Элементы товародвижения и товароснабжения, их издержки. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть.

Организация торгового процесса. Суть торгово-коммерческого процесса в розничном торговом предприятии. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Ведение учета движения потребительских товаров. Затраты при хранении товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения).

Продажа товаров, ее понятие как розничной купли-продажи. Факторы, обуславливающие продажу. Методы розничной продажи товаров и их результативность.

Обслуживание покупателей. Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.

Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей. Продажа товаров методом самообслуживания, через прилавок, продажа с открытой выкладкой товаров. Продажа товаров по образцам.

Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Влияние коммерческой деятельности на основные экономические показатели розничного торгового предприятия: товарооборот, валовой доход, торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом, прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров.

Удельные показатели эффективности торгового предприятия: доля оборота, валового дохода, прибыли на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв.м. складской площади, заработанная плата, приходящиеся на одного работающего.

Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью. Торговые посреднические фирмы. Дистрибьюторы. Дилеры. Комиссионеры. Консигнаторы. Агенты.

Особенности организации и управление коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы Российской Федерации. Их структура, функции и назначение.

Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Порядок создания товарной биржи и ее структура. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже. Брокеры. Товарные биржи. Хеджеры. «Квазибиржи».

Сущность и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукциона. Торговые дома. Ярмарки и выставки. Аукционы. Торги. Виды торгов. Открытые, закрытые, двухэтажные, специализированные закрытые, закупки из единственного источника. Правила проведения и этапы торгов. Тендеры.

Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки. Содержание договора поставки. Имущественная ответственность. Изменение и расторжение договора поставки. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Договор контрактации. Бартерный договор. Толлинг. Договор комиссии. Договор консигнации. Договор коммерческой концессии. Заявки, заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров.

Организация международной торговли лицензиями: понятия «патент» и «лицензия»; основные принципы патентной системы развитых стран; виды и содержание лицензионных соглашений.

Понятие и сущность инноваций в коммерческой деятельности. Роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов. Формы и виды инноваций. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации.

Элементы анализа коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке, свойства и методы анализа.

Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.

Оперативный бизнес-план. Основные разделы бизнес-плана. Система государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса.

Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия.

Роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности. Технология процесса инвестирования в торговом бизнесе.

Понятия и значения показателей безубыточного объема продаж и безопасности предприятия. Влияние суммы постоянных и переменных затрат, уровень цен на безубыточный объем продаж и зону безопасности.

Эффективность использования ресурсов. Эффективность затрат. Эффективность использования трудовых ресурсов. Эффективность использования материальных ресурсов. Эффективность издержек обращения. Показатели скорости обращения средств производства. Рентабельность. Показатели финансовой эффективности работы предприятий.

Понятие и сущность прибыли. Ее роль в коммерческом предприятии. Рентабельность. Факторы, влияющие на величину прибыли. Состав валовой прибыли коммерческого предприятия. Плановая прибыль, как исходный момент предпринимательской деятельности. Распределение прибыли. Чистая прибыль.

Раздел 6. Транспортное обеспечение коммерческой деятельностью АПК (ОПК-5, ПК-11)

Транспортная обеспеченность и система управления транспортом обеспеченность размерами видами транспорта. Управление работой транспорта. Диспетчерское руководство транспортом. Правовые нормы транспортной деятельности.

Виды и свойства грузов, классификация грузов, виды тары. Перевозки

строительных материалов, продовольственных, сельскохозяйственных и опасных грузов.

Классификация транспорта и его выбор, в зависимости от перевозимого груза. Габаритные и весовые ограничения перевозки грузов. Показатели работы транспорта.

Классификация транспорта грузы, перевозимые морским и внутренним водным транспортом. Воздушный транспорт. Виды транспорта и их классификация. Виды грузов, перевозимые воздушным транспортом. Показатели работы транспорта.

Классификация транспорта. Виды грузов, доставляемым трубопроводным транспортом. Показатели работы транспорта. Специализированные и нетрадиционные виды транспорта. Классификация транспорта. Виды груза и показатели работы специализированного и нетрадиционного вида транспорта. Показатели работы транспорта. Промышленный транспорт. Классификация транспорта. Виды грузы, перевозимых промышленным транспортом. Показатели работы транспорта.

Пункты разгрузки и погрузки. Склады, их классификация. Механизация погрузочно-разгрузочных работ. Типы, классификация и общая характеристика грузоподъёмных приспособлений и машин.

Показатели планирования. Организация перевозок пассажиров и перевозки грузов. Пассажирские перевозки: пригородные, междугородние, межобластные и международные. Режим работы и график выпуска, движения транспорта. Диспетчерское руководство работой транспортом. Маршрутизация перевозок, средства для обеспечения перевозов: станции, порты, вокзалы, складские помещения, навесы, открытые площадки, средства механизации для погрузки и разгрузки грузов.

Грузоподъёмность, вместимость, погрузочная высота, скорость движения, расход топлива.

Эффективность использования транспорта. Коэффициент использования грузоподъёмности транспорта. Влияние свойства грузов на степень использования грузоподъёмности. Баланс инвентаризационного времени транспорта. Производительность транспортных средств, нормирование и анализ качества обслуживания.

Влияние свойств грузов, объёма, расстояния, состояния дорог, маршрутов на выбор типа транспорта. Методы расчёта потребности в транспортных и погрузочно-разгрузочных средствах.

Вид груза, тары и транспорта для прямых смешанных перевозок. Организация перевозок. Эффективность прямых смешанных перевозок.

Контейнерный способ перевозки, классификация, типы и основные параметры контейнеров. Транспортный процесс и механизация погрузочно-разгрузочных работ при контейнерных перевозках. Пакетный способ перевозки грузов. Типы и размеры поддонов. Формирование пакетов. Выбор типов машин для погрузки и выгрузки грузов в пакетах. Организация пакетных перевозок грузов. Эффективность пакетного и контейнерного способов перевозки грузов.

Прямые эксплуатационные затраты. Виды затрат и распределение их по статьям себестоимости. Переменные и постоянные расходы. Пути снижения затрат, себестоимости перевозок. Тарифы и их виды. Тарификация грузов по классам согласно их номенклатуры и классификации в зависимости от вида транспорта и расстояния перевозок.

Железнодорожный холодильный транспорт. Основные типы изотермических вагонов. Конструкция кузова вагона. Вагоны с охлаждением льдом льдосоляной смесью. Вагоны и поезда с машинным охлаждением. Водный холодильный транспорт. Автомобильный холодильный транспорт. Общее устройство.

Характеристики скоропортящихся грузов. Требования к транспорту для перевозки скоропортящихся грузов. Классификация фургонов. Организация погрузки - разгрузки грузов. Перевозки скоропортящихся грузов на морских судах, суда-рефрижераторы, баржи.

Раздел 7. Сельскохозяйственные рынки (ОПК-3, ОПК-5, ПК-11)

Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы

Структура, типы рынков. Условия функционирования рынка. Рыночная инфраструктура и ее элементы. Классификация рынков.

Комплексное изучение товарных рынков

Понятие рынок товаров и потребитель. Виды поведения покупателей. Процесс принятия решения о покупке.

Конъюнктура рынка

Конъюнктура рынка: определение, содержание, критерии, показатели. Соотношение между спросом и предложением – основной показатель рыночной конъюнктуры. Эластичность спроса по ценам. Эластичность спроса по доходу. Определение емкости рынка. Потенциальная или прогнозируемая емкость. Сегмент рынка.

Оптовые продовольственные рынки

Понятие оптового продовольственного рынка, его социально-экономическое значение. Цели и задачи. Система оптового продовольственного рынка. Оптимизация распределения продовольственных товаров и размещение оптового продовольственного рынка. Принципы их формирования и развития. Зарубежный и отечественный опыт работы продовольственного рынка.

Рыночная конкуренция и ее виды

Сущность конкуренции и ее виды. Чистая конкуренция. Монополистическая конкуренция. Олигополия. Монополия. Классификация рынков по степени ограничения конкуренции

Раздел 8. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности (ОПК-4, ПК-9)

Основы безопасности коммерческой деятельности. Мошеннический обман, его цель, формы и средства. Основные виды мошеннических действий в кредитно-денежной сфере, при розничной торговле и оказании услуг. Псевдоделовые комбинации и неделовая практика. Криминал и его виды.

Обеспечение безопасности текущей коммерческой деятельности. Анализ деловых предложений и контактов. Работа с собственниками и инициаторами проекта. Работа с представителем и посредниками. Легендирование проекта. Ведение коммерческих переговоров.

Обеспечение информационной безопасности. Понятие информационной безопасности. Информационная защита. Основные виды информационных посягательств. Технические методы съема информации, меры защиты от них. Обеспечение защиты компьютерной информации. Аппаратные и технические средства, программные средства. Защита от вирусов.

Обеспечение сохранности материально-технических ценностей. Охрана объектов и помещений. Сейфы и хранилища. Безопасность перевозок автомобильным, железнодорожным и авиационным транспортом.

Организация личной безопасности коммерсанта. Обеспечение безопасности охраняемого лица в офисе. Безопасность семьи и дома. Обеспечение охраны при передвижении на автотранспорте. Безопасность отдыха: в самолете, в ресторане, поведение в толпе, в месте пребывания за рубежом, во время путешествия, в отеле.

Раздел 9. Конкурентоспособность коммерческих предприятий (ПК-3, ПК-9)

Качество продукции как важнейший составляющий элемент конкурентоспособности. Конкуренция. Конкурентоспособность товара. Качество продукции.

Критерии оценки качества продукции. Значение и виды потребностей. Потребности в товарах. Потребность в услугах Модели потребления товаров и услуг. Ценность товаров и услуг

Конкурентоспособность товаров. Формирование конкурентоспособности товаров и услуг. Понятие жизненного цикла товаров и услуг

Влияние качества товаров и услуг на конкурентоспособность**.** Влияние качества товаров на конкурентоспособность. Влияние качества услуг на конкурентоспособность.

Коммерческие факторы конкурентоспособности товаров и услуг. Цена потребления как фактор формирования конкурентоспособности. Коммерческая и маркетинговая деятельность как фактор формирования конкурентоспособности

Раздел 10. Торговое дело (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

Общесистемные особенности торгового дела в новых условиях хозяйствования. Сфера обращения. Рынок, его функции и структура, субъекты рынка.

Торговая деятельность, функции торговли, торговое предприятие. Формирование потребительского рынка. Потребности как исходная предпосылка формирования потребительского рынка, спрос, предложение, конъюнктура рынка, современное состояние потребительского рынка. Управление ассортиментом и качеством товаров и услуг.

Управление торговым маркетингом. Основные понятия, принципы, корпоративные стратегии маркетинга. Регулирование сферы обращения: государственное регулирование, сертификация продукции и услуг, государственная защита прав потребителей, экономические методы регулирования товарного обращения. информационные ресурсы, ресурсы организационной системы управления. Текущее планирование. Цели, задачи, содержание текущих планов. Экономические показатели. Контроль за реализацией планов, оперативный, тактический, стратегический уровни контроля.

Регулирование сферы обращения Рыночный тип регулирования товарного обращения. Государственное регулирование рынка и товарного обращения. Законодательные методы регулирования: антимонопольное законодательство, государственная поддержка малого бизнеса, защита прав потребителей. Административные методы государственного регулирования: лицензирование и сертификация продукции и услуг. Принципы лицензирования. Виды деятельности, подлежащие лицензированию. Экономические методы регулирования товарного обращения: регулирование цен на товары и тарифов на услуги, налоговое, таможенное, финансовое и кредитно-денежное регулирование.

Классификация и функции розничной торговой сети. Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Основные принципы размещения розничных торговых предприятий. Устройство и основы технологических планировок магазинов: состав и взаимосвязь помещений магазинов, устройство и планировка торгового зала магазина. Торговые процессы и операции в магазине. Организация и технология розничной продажи товаров. Организация расчетов с покупателями Основные правила розничной торговли. Услуги розничной торговли. Организация оптовой торговли

Сущность оптовой торговли, основные формы организации оптовой торговли. Классификация оптовых посредников в зависимости от выполняемых функций и набора предоставляемых услуг. Организаторы оптового товарооборота, оптовые ярмарки, оптовые рынки, товарные биржи, аукционы, торги, выставки. Франчайзинг как система посреднической деятельности. Коммерческая концессия. Лизинг, его формы и виды.

Управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирование процессов хранения, проведение инвентаризации, определение и минимизация затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учет и списание потерь.

Эффективность торговой деятельности предприятия Основные понятия. Анализ эффективности деятельности торгового предприятия. Показатели эффективности торговой деятельности.

Товароснабжение, его формы, принципы товароснабжения, факторы, влияющие на организацию товароснабжения. Закупка товаров, планировка и принципы закупок, объем закупки, методы закупки товаров. Рациональная организация закупки товаров Торгово-посреднические операции, посреднические услуги. Документы, оформляющие исполнение коммерческой сделки. Товародвижение, методы и маршруты доставки товаров, частота и график завоза товаров.

Товарные склады и их роль в торговой деятельности Классификация складов и складских помещений, их функции. Определение потребности в складской площади. Складской технологический процесс и принципы его организации: технология операций по поступлению и приемке товаров, технология размещения, укладки и хранения товаров на складе, технология отпуска товаров со склада. Технико-экономические показатели работы складов.

Товарные запасы торгового предприятия и формирование ассортимента Понятие и экономическая сущность товарных запасов. Классификация товарных запасов. Показатели, используемые при анализе, учете и планировании товарных запасов. Факторы, определяющие величину, уровень товарных запасов и товарооборачиваемость. Методы анализа, учета и планирования товарных запасов на торговом предприятии. Порядок формирования ассортимента товаров.

Финансы торгового предприятия Понятие и классификация фондов торговых предприятий. Производственные основные фонды, непроизводственные основные фонды. Оценка финансового состояния торгового предприятия. Первоначальная, восстановительная, остаточная стоимость основных фондов. Система показателей эффективности использования основных фондов. Износ и амортизация основных фондов. Прирост и обновление основных фондов торгового предприятия.

Планирование деятельности торгового предприятия Назначение плана. Стратегическое планирование коммерческой деятельности. Основные задачи стратегического планирования. Метод упорядочения целей. Содержание процесса планирования. Основные ресурсы: финансовое состояние, кадровый потенциал, уровень развития материально-технической базы, пространственные ресурсы.

Управление ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценка их качество, диагностика дефектов, обеспечение необходимого уровень качества товаров и их сохранение, контроль качества товаров и услуг, приемка и учет товаров по количеству и качеству.

Анализ основных показателей развития торгового предприятия: товарооборот, прибыль. Анализ состава и структуры товарооборота. Анализ товарного обеспечения товарооборота. Анализ источников доходов. Анализ издержек обращения. Анализ качества торгового обслуживания.

Раздел 11. Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг (ОПК-1, ОПК-4, ПК-9)

Понятие информационных ресурсов, их отличие от материально-технических ресурсов. Назначение информационных ресурсов. Тенденции развития информационных ресурсов.

Понятие информационных продуктов и услуг, их отличия от других видов услуг. Классификация информационных продуктов и услуг.

Понятие информационного рынка, его особенности. История развития информационного рынка. Решение стандартных задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.

Компоненты информационного рынка. Состав инфраструктуры информационного рынка. Понятие информационного бизнеса, его функции. Применение основных методов и средств получения, хранения, переработки информации и работа с компьютером как со средством управления информацией.

Назначение правового регулирования отношений в информационной деятельности. Основные положения законов, регулирующих деятельность на рынке информационных услуг.

Назначение системы. Состав и регистрация её участников. Размещение заявок на продажу или покупку на торги. Проведение торгов. Проведение анализа, оценки и разработки стратегии организации.

Раздел 12. Товарная информация (ОПК-4, ОПК-5, ПК-4)

Виды и формы товарной информации. Три вида: основополагающая; коммерческая; потребительская. Формы информации: словесная информация, цифровая информация, изобразительная информация, символическая информация, штриховая информация

Требования к товарной информации. Основные требования: достоверность; доступность; достаточность. Частные требования: языковая доступность, востребованность, понятность. Требования к торговой маркировке.

Основные функции маркировки - информационная; идентифицирующая; мотивационная; эмоциональная. Носители производственной и торговой маркировки.
Классификация информационных знаков. Область их применения. Методы и правила нанесения. Правовая защищенность.
Классификация кодов. Область их применения. Методы и правила нанесения. Правовая защищенность.

Товаросопроводительные документы. Виды. Область их применения. Методы и правила заполнения. Правовая защищенность.

Эксплуатационные документы. Виды. Область их применения. Методы и правила заполнения. Правовая защищенность.

Законодательство о товарной информации: Защита прав потребителей о информации, Закон о предоставлении информации, Закон о рекламе

Раздел 13. Менеджмент (ОК-2, ОПК-3, ПК-5)

Понятие менеджмента, его содержание и место в системе социально-экономических категорий. Основные категории менеджмента. Цель и задачи менеджмента. Разделение и специализация труда как факторы возникновения менеджмента. Управление как потребность и как фактор успеха деятельности. Управление как вид деятельности. Роль управления в развитии экономики, производства и общества. Сущность социального управления, его свойства и виды. Эффективный менеджмент как важнейшее условие выживания и успешного функционирования фирмы в условиях рыночных отношений. Закономерности и принципы менеджмента. Законы общественного, экономического и производственного развития и закономерности менеджмента, возникающие при управлении этими общностями. Соотношение понятий «закон и закономерность». Факторы, определяющие характер закономерностей менеджмента. Понятие принципов менеджмента, их возникновение и формулирование. Соотношение закономерностей и принципов менеджмента.

Классификация принципов менеджмента. Условия реализации принципов менеджмента в практической деятельности.

Понятие принципов менеджмента, их возникновение и формулирование. Соотношение закономерностей и принципов менеджмента.

Классификация принципов менеджмента. Условия реализации принципов менеджмента в практической деятельности. Основные принципы управления А.Файоля. 12 принципов производительности труда Г.Эмерсона.

История формирования зарубежного менеджмента. Школа научного управления. Ф.Тейлор, Г.Гантт, Ф. И Л.Гилбреты, Г.Эмерсон. Административная школа. А.Файоль, Дж.Муни, А.Рейли, Л.Урвик. Теория бюрократии. М.Вебер. Теория трансформации. Г.Минцберг, М.Портер, Р.Паскаль. Экзистенциальный менеджмент. Г.Одиорне. Теория социальных целей. Бизнес-этика и социальная ответственность менеджмента. «Революция управляющих» Д.Бернхема. Управление знаниями и обучающаяся организация. К.Арджирис. П.Сенге. Философия менеджмента. Базовые принципы и парадигмы управления: сравнительный анализ. Типы и модели менеджмента (управление по инструкции, управление по целям, обучение и самоуправление, участие и партнерство, командный менеджмент). Менеджмент в переходных экономиках.

Истоки российского менеджмента. Особенности российского менеджмента. Взгляды российских хозяйственных и государственных деятелей XVI-XIX вв. (А.Л.Ордин-Нащокин, А.П.Волынский, М.М.Сперанский, С.Ю.Витге, П.А.Столыпин) на возможности повышения эффективности управления экономикой и государством. Вклад А.Богданова, А.Гастева. И.М.Бурдянского, Н.А.Витке, Ф.Р.Дунаевского, П.М.Керженцева, М.П.Рудакова и др. в разработку методологических основ управления.

Понятие и значение функций управления. Классификация функций управления. Функции – общие и конкретные. Взаимосвязь общих функций между собой. Соответствие конкретных функций управления отделам управления и должностным лицам. Регламентация функций управления. Нормативно-правовая документация: Положения о структурных подразделениях (службах, отделов) аппарата управления и должностных инструкциях управленческого персонала. Структура положений о подразделениях и должностных инструкциях. Значение организационного регламентирования.

Основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. Поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности. Управление персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Технология и методы управления. Понятие и структура технологии управления. Система методов управления. Методы менеджмента как совокупность способов и средств реализации его функций. Классификация методов менеджмента: основные критерии. Методы прямого и косвенного воздействия. Проблема соотношения экономических, административных и социально-психологических методов в менеджменте. Экономические методы управления – экономические рычаги и стимулы. Особенности административных методов управления. Виды организационного воздействия: организационное регламентирование, организационное нормирование, организационно-методическое инструктирование. Документирование административных методов управления. Задачи социально-психологического метода управления. Классификация социально-психологических методов управления по уровням.

Основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. Поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности. Управление персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Понятие, роль и место управленческих решений в системе управления предприятием, их типы. Система и требования к принятию и выполнению стратегических и оперативных решений в условиях рыночных отношений. Основные показатели качества управленческих решений. Классификация управленческих решений. Процесс выработки и принятия управленческих решений. Организация принятия и реализации управленческих решений на разных уровнях управления. Формулирование и доведение решений до исполнителей. Система контроля за исполнением решений. Ответственность руководителей за своевременное и полное выполнение управленческих решений. Рационализация процедуры принятия и результативности управленческих решений. Система информационного обеспечения менеджмента – как фактор эффективного принятия управленческого решения. Сущность информации и ее роль в управлении производством. Классификация информации. Требования, предъявляемые к информации. Особенности и качественные характеристики информации. Основные условия информационного обеспечения руководителей и специалистов предприятия. Понятие информационной системы. Материально-техническая база информационной деятельности. Документационное обеспечение систем управления в организации. Совершенствование информационного и документационного обеспечения управления на предприятии.

Основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. Поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности. Управление персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Понятие и сущность организации. Классификация организаций и их типы. Формальная и неформальная организации. Концепция жизненного цикла организации. Самоорганизация и самоуправление хозяйствующих субъектов.

Внутренняя и внешняя среда организации. Внутренняя среда и ее переменные: цели, структура, задачи, технологии и люди. Внешняя среда организации: среда прямого и косвенного воздействия. Неопределенность внешней среды. Стратегии адаптации внешней среды: Адаптация к условиям среды. Влияния, изменения самой среды.

Организационно-правовые формы управления организацией.

Современные тенденции в развитии организации. Новые типы организаций.

Основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. Поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности. Управление персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Цель оперативного управления. Важнейшие функции оперативного управления. Организация оперативного управления. Диспетчерская служба и ее функции. Стратегия и ее виды. Элементы стратегии. Понятие стратегического управления. Факторы, влияющие на выбор стратегии. Планирование как инструмент стратегического менеджмента. Принципы стратегического планирования.

Основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. Поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности. Управление персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Понятие и сущность структуры управления. Производственная структура. Организационная структура. Структура управления. Принципы построения структуры управления. Типы структур управления: линейная; функциональная; линейно-функциональная; программно-целевая; матричная; дивизионная; отделенческая; отраслевая. Требования к рационально организованной структуре управления. Процесс

проектирования структуры управления – анализ структур, проектирование, оценка эффективности.

Основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. Поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности. Управление персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Персонал. Структура персонала. Служба персонала (отдел кадров). Карьера и ее движущие мотивы. Этапы карьеры и ее планирование. Внешнее и внутреннее привлечение кадров. Методы отбора кадров. Адаптация работников. Методы оценки персонала. Развитие персонала. Профессиональное обучение персонала. Формы горизонтальной карьеры «карусель», «обогащение труда». Способы рационализации персонала. Менеджер: понятие, функции. Уровни менеджеров. Профессионализм менеджера. Личные и деловые качества менеджера. Профессиограмма менеджера. Деловой этикет менеджера. Взаимодействие человека и группы. Общее понятие группы, ее характеристика. Индивид и группа. Основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. Поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности. Управление персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Понятие и сущность лидерства. Подходы к теории лидерства. Личность менеджера. Руководитель. Функции руководителя. Задачи руководителей. Целевая ориентация руководителей. Качества руководителей: личные, профессиональные, деловые. Стиль управления. Характеристика стилей управления: директивного, демократического, либерального. Адаптивный стиль управления. Власть и влияние. Основные форма власти. Формальная и реальная власть. Основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. Поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности. Управление персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Конфликт как особый вид взаимодействия субъектов организации. Возникновение, проявление и разновидности конфликтов. Структура конфликтов: субъекты, предмет и объект конфликта. Причины и этапы протекания конфликтов. Два взгляда на роль конфликта в организации - как деструктивное и как конструктивное явление. Влияние конфликтов на управление. Механизмы разрешения и использования конфликтов в менеджменте. Регулирование социально-психологической атмосферы в коллективе. Цели и структура управления человеческими ресурсами. Служба управления персоналом. Основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. Поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности. Управление персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Понятие и сущность мотивации. Мотивационный процесс и его структура. Мотивы деятельности человека и их роль в менеджменте. Мотивирование как процесс воздействия на человека с целью побуждения его к определенным действиям путем пробуждения в нем определенных мотивов. Два типа мотивирования. Стимулы как «индукторы» мотивов. Стимулирование и его формы. Особенности мотивации трудовой деятельности в современной социально-экономической обстановке. Модели мотивации: потребностные, теория экспектации (ожидания) или инструментальная модель, теория справедливости; модель «результат-удовлетворение» Портера - Лоулера. Потребности, мотивы и ценности. Особенности реализации различных мотивационных моделей в деятельности организации. Современные концепции и модели мотивации. Факторы

эффективности мотивации. Основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. Поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности. Управление персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Раздел 14. История коммерции (ОК-1, ОК-6, ПК-10)

Торговля Древнего мира. Виды торговли. Меновая торговля. Особенности торговли Древнего Египта. Зарождение товарно-денежных отношений в Вавилоне. Морская торговля. Финикия, город-государство Карфаген. Торговая политика Древней Греции. Общий характер коммерческого дела в Древнем Риме.

Торговля раннего и классического средневековья. Возникновение феодализма. Роль Византии в торговле средневековой Европы. Переход от натурального хозяйства к ремесленному. Появление купеческих гильдий и торговых обществ. Ганза. Расцвет ярмарочной торговли. Торговые пошлины. Развитие коммерческого законодательства. Зарождение банковской системы и института консула. Увеличение роли морской торговли.

Внутренняя торговля Древнерусского раннефеодального государства. Киев. Денежная система. Появление гривны и рубля. Русские пошлины. Внешняя торговля. Новгород. Торговля с Ганзой и Хозарией. Русская торговля периода монголо-татарского нашествия. Особенности возрождения монетной системы. Торговля в Астрахани и Казани.

Европейская торговля в период зарождения капитализма. Развитие океанской торговли. Испания и Португалия. Причины подъема и упадка торговых отношений. Голландия и Англия. Колониальная торговля. Формирование внутреннего рынка Московского государства. Централизация власти. Гостиные дворы, торговые ряды, рынки Москвы. Ярмарки и базары. Система мер и весов. Денежная система. Налоговая и таможенная политика. Купечество. Монополии. Внешнеторговые связи Русского государства.

Промышленный подъем. Консолидация внутренних рынков. Денежная и финансовая реформы. Преобразование в сфере торговли. Развитие морской международной торговли России: С-Петербург и Архангельск. Коммерческие отношения петровской России с Западной Европой и странами Востока. Торговое дело при последователях Петра I. Первые русские кредитные организации. Торговые партнеры России.

Особенности формирования внутреннего рынка. Дворянские заводы и фабрики. Таможенная реформа. Развитие ярмарочной торговли. Реформирование купечества. Развитие промышленности. Бумажные деньги. Внешняя торговля. Структура российского экспорта и импорта. Торговля на Черном и Азовском морях. Восточная коммерция империи. Российско-китайская торговля.

Появление купцов – фабрикантов. Меры по развитию транспортной системы. Указ 1803 г. О вольных хлебопашцах. Появление крестьянских фабрик. Активизация купеческого производства. Формы организации купеческого капитала. Кризис крепостнической системы. Денежная реформа 1839-1843 гг. Влияние внешней политики на экспорт и импорт России. Особенности морской и сухопутной торговли. Торговые отношения с Англией. Коммерция на юге России и на Дальнем Востоке.

Общие особенности международных коммерческих отношений. Воздействие научно-технического прогресса на мировую торговлю. Изменение конъюнктуры мирового рынка. Буржуазная формация в России. Денежная реформа. Введение золотого стандарта. Изменения в налоговой политике. Развитие кредитной системы. Госбанк. Коммерческие банки. Последний этап развития купечества. Расширение частного

предпринимательства. Внешнеторговая политика России. Основные экспортируемые российские товары. Таможенный тариф 1857 г.

Тенденции развития банковского дела. Государственный протекционизм. Причины роста мирового товарообмена. Состояние внутреннего рынка России. Особенности российской внутренней торговли. Купечество. Внешняя торговля России. Динамика русского экспорта и импорта. Коммерческий флот. Состояние общероссийской экономики.

Особенности социалистической торговли. Становление советской кредитно-денежной системы. Виды частной торговли. Формы советской торговли. Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. Торговое и денежное хозяйство во время Великой Отечественной войны. Внешнеторговая политика СССР. Таможенный тариф 1924 г. Внешняя торговля во время Великой Отечественной войны. Изменение послевоенной структуры всемирного хозяйства. СЭВ. Экспорт и импорт в 70-е гг. в СССР. Предпосылки экономического кризиса конца 80 –х. начала 90-х. гг.

4.5. Порядок проведения государственного экзамена

В соответствии с регламентирующими документами устанавливаются:

- сроки проведения государственных аттестационных испытаний;
- требования к использованию средств обучения и воспитания, средств связи;
- требования, предъявляемые к лицам, привлекаемым к проведению государственной итоговой аттестации;
- форма проведения испытаний;
- процедура проведения испытаний;
- требования, предъявляемые к лицам, привлекаемым к проведению экзамена;
- особенности проведения государственной итоговой аттестации для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья;
- порядок подачи и рассмотрения апелляций;
- критерии оценки результатов сдачи государственного экзамена.

Государственный экзамен проводится согласно графика учебного процесса. Срок проведения государственной итоговой аттестации устанавливается организацией самостоятельно.

Не позднее чем за 30 календарных дней до дня проведения первого государственного аттестационного испытания организация утверждает распорядительным актом расписание государственных аттестационных испытаний, в котором указываются даты, время и место проведения испытаний и предэкзаменационных консультаций, и доводит расписание до сведения обучающегося, членов государственных экзаменационных комиссий и апелляционных комиссий, секретарей государственных экзаменационных комиссий (ГЭК). При формировании расписания устанавливается перерыв между государственными аттестационными испытаниями продолжительностью не менее 7 календарных дней.

Обучающимся и лицам, привлекаемым к государственной итоговой аттестации, во время ее проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

Условия для прохождения государственных аттестационных испытаний и подготовку обучающихся к государственной итоговой аттестации обеспечивает выпускающая кафедра экономики и коммерции. Выпускающая кафедра разрабатывает экзаменационные материалы, программу государственной итоговой аттестации и методическое обеспечение работы государственной экзаменационной комиссии, формирует состав ГЭК.

Программа государственных экзаменов, критерии оценки результатов сдачи государственного экзамена, утвержденные организацией, а также порядок подачи и

рассмотрения апелляций доводятся до сведения обучающихся не позднее чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

Обучающиеся обеспечиваются программами государственных экзаменов, им создаются необходимые для подготовки условия, проводятся консультации.

Подготовка к государственному экзамену является самостоятельной работой обучающегося. Для оказания помощи обучающимся в этой работе выпускающая кафедра экономики и коммерции организует обзорные лекции и предэкзаменационные консультации. Задача обзорных лекций и консультаций состоит в систематизации ранее полученных обучающимися знаний и ознакомлении с новыми научными взглядами и изменениями в законодательстве РФ в соответствующей области знаний.

Форма проведения и содержание государственного экзамена формируется и рассматривается выпускающей кафедрой и утверждается учебно-методической комиссией института экономики и управления.

Государственный экзамен по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность «Коммерческая деятельность в АПК» проводится в устной форме по экзаменационным билетам, утвержденным учебно-методической комиссией института экономики и управления Мичуринского ГАУ и согласованным с директором института экономики и управления, с составлением письменных тезисов ответов на специально подготовленных для этого бланках. Экзаменационные билеты разрабатываются на основании программы государственного экзамена по данному направлению подготовки в полном соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Каждый экзаменационный билет содержит два теоретических вопроса и одно практико-ориентированное задание из разных разделов программы. Вопросы и задания формируются с учетом задач профессиональной деятельности федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки в соответствии с утвержденными рабочими программами дисциплин (модулей), включенными в состав государственного экзамена.

При подготовке ответов на вопросы и решении задания экзаменационного билета выпускники могут пользоваться данной программой государственного экзамена по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность «Коммерческая деятельность в АПК».

Проведение государственного экзамена обеспечивается работой государственной экзаменационной комиссии и апелляционной комиссии.

Государственный экзамен проводится государственной экзаменационной комиссией, состоящей из председателя, секретаря и членов комиссии. Состав комиссии утверждается организацией не позднее, чем за 1 месяц до даты начала государственной итоговой аттестации.

Председатель государственной экзаменационной комиссии утверждается из числа лиц, не работающих в данной организации, имеющих ученую степень доктора наук и (или) ученое звание профессора, либо являющихся ведущими специалистами - представителями работодателей или их объединений в соответствующей области профессиональной деятельности.

В состав государственной экзаменационной комиссии включаются не менее 5 человек, из которых не менее 50 процентов являются ведущими специалистами - представителями работодателей или их объединений в соответствующей области профессиональной деятельности, остальные - лицами, относящимися к профессорско-преподавательскому составу данной организации и (или) иных организаций, и (или) научными работниками данной организации и (или) иных организаций, имеющими ученое звание и (или) ученую степень.

На период проведения государственной итоговой аттестации для обеспечения работы государственной экзаменационной комиссии из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу организации, научных работников или

административных работников организации председателем государственной экзаменационной комиссии назначается ее секретарь. Секретарь государственной экзаменационной комиссии не является ее членом. Секретарь государственной экзаменационной комиссии ведет протоколы ее заседаний, представляет необходимые материалы в апелляционную комиссию.

Основной формой деятельности комиссий являются заседания. Заседания комиссий правомочны, если в них участвуют не менее двух третей от числа членов комиссий. Заседания комиссий проводятся председателями комиссий.

После окончания ответа на вопросы билета члены государственной экзаменационной комиссии могут задать обучающемуся вопросы в порядке уточнения отдельных моментов по вопросам, содержащимся в билете. По решению председателя комиссии уточняющие вопросы могут задаваться и сразу после ответа обучающегося по каждому вопросу билета. Если обучающийся затрудняется ответить на уточняющие по билету вопросы, члены комиссии могут задавать дополнительные вопросы в рамках программы государственного экзамена. Ответы оцениваются каждым членом комиссии.

Решения комиссий принимаются простым большинством голосов состава комиссий, участвующих в заседании. При равном числе голосов председатель обладает правом решающего голоса. Результаты государственного экзамена, проводимого в устной форме, объявляются в день его проведения после оформления протоколов заседаний экзаменационной комиссии.

Решения, принятые комиссией, оформляются протоколами. В протоколе заседания ГЭК отражаются перечень заданных обучающемуся вопросов и характеристика ответов на них, мнения членов комиссии о выявленном в ходе государственного аттестационного испытания уровне подготовленности обучающегося к решению профессиональных задач, а также о выявленных недостатках в теоретической и практической подготовке обучающегося. Протоколы заседаний комиссий подписываются председателем и секретарем экзаменационной комиссии.

При проведении государственной итоговой аттестации для обучающихся из числа инвалидов обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

- проведение государственной итоговой аттестации для инвалидов в одной аудитории совместно с обучающимися, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся при прохождении государственной итоговой аттестации;
- присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся инвалидам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с членами государственной экзаменационной комиссии);
- пользование необходимыми обучающимся инвалидам техническими средствами при прохождении государственной итоговой аттестации с учетом их индивидуальных особенностей;
- обеспечение возможности беспрепятственного доступа обучающихся инвалидов в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже, наличие специальных кресел и других приспособлений).

По результатам государственного экзамена обучающийся имеет право на апелляцию о нарушении, по его мнению, установленной процедуры проведения государственного аттестационного испытания и (или) несогласии с результатами государственного экзамена. Апелляция подается лично обучающимся в апелляционную комиссию не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственных аттестационных испытаний.

Апелляция рассматривается не позднее 2 рабочих дней со дня подачи апелляции на

заседании апелляционной комиссии, на которое приглашаются председатель государственной экзаменационной комиссии и обучающийся, подавший апелляцию. В состав апелляционной комиссии включаются не менее 4 человек из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу организации и не входящих в состав государственных экзаменационных комиссий. Председателем апелляционной комиссии утверждается руководитель организации (лицо, исполняющее его обязанности, или лицо, уполномоченное руководителем организации - на основании распорядительного акта организации).

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения обучающегося, подавшего апелляцию, в течение 3 рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии. Факт ознакомления обучающегося, подавшего апелляцию, с решением апелляционной комиссии удостоверяется подписью обучающегося.

При рассмотрении апелляции о нарушении процедуры проведения государственного аттестационного испытания апелляционная комиссия принимает одно из следующих решений:

- об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях процедуры проведения государственного аттестационного испытания обучающегося не подтвердились и (или) не повлияли на результат государственного аттестационного испытания;

- об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях процедуры проведения государственного аттестационного испытания обучающегося подтвердились и повлияли на результат государственного аттестационного испытания.

В последнем случае, результат проведения государственного аттестационного испытания подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию для реализации решения апелляционной комиссии. Обучающемуся предоставляется возможность пройти государственное аттестационное испытание в сроки, установленные образовательной организацией.

При рассмотрении апелляции о несогласии с результатами государственного экзамена апелляционная комиссия выносит одно из следующих решений:

- об отклонении апелляции и сохранении результата государственного экзамена;

- об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата государственного экзамена.

Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленного результата государственного экзамена и выставления нового. Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Повторное проведение государственного аттестационного испытания обучающегося, подавшего апелляцию, осуществляется в присутствии одного из членов апелляционной комиссии не позднее даты завершения обучения в организации в соответствии со стандартом.

Апелляция на повторное проведение государственного аттестационного испытания не принимается.

Обучающиеся, не прошедшие государственной итоговой аттестации в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание по уважительной причине (временная нетрудоспособность, исполнение общественных или государственных обязанностей, вызов в суд, транспортные проблемы (отмена рейса, отсутствие билетов), погодные условия или в других случаях, перечень которых устанавливается организацией самостоятельно), вправе пройти ее в течение 6 месяцев после завершения государственной итоговой аттестации.

Обучающийся должен представить в организацию документ, подтверждающий причину его отсутствия.

Обучающийся, не прошедший одно государственное аттестационное испытание по уважительной причине, допускается к сдаче следующего государственного аттестационного испытания (при его наличии).

4.6. Перечень вопросов и компетентностно-ориентированных заданий, выносимых на государственный экзамен

а. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров. (ОПК-3; ПК-6)

2. Основы безопасности коммерческой деятельности (ОПК-4; ПК-9)
3. Психология потребительской мотивации поведения покупателя. (ПК-3; ПК-11)
4. Понятие и сущность логистики. (ОПК-4; ОПК-5; ПК-15)
5. Закупочная логистика. (ОПК-4; ОПК-5; ПК-15)
6. Реклама как метод управления людьми. (ПК-3; ПК-11)
7. Критерии оценки качества продукции. (ПК-3; ПК-9)
8. Объекты логистического управления. (ОПК-4; ОПК-5; ПК-15)
9. Комплексное изучение товарных рынков (ОПК-3, ОПК-5, ПК-11)
10. Оптовые продовольственные рынки (ОПК-5; ПК-11)
11. Емкость рынка продовольствия (ОПК-3; ОПК-5)
12. Распределительная логистика. (ОПК-4; ОПК-5; ПК-15)
13. Организация грузовых перевозок. (ОПК-5; ПК-11)
14. Процесс воздействия и восприятия рекламы. (ПК-3; ПК-11)
15. Классификация и характеристика основных видов тары. (ПК-2; ПК-7)
16. Рекламные средства и их применение. (ПК-3; ПК-11)
17. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций. (ПК-3; ПК-11)
18. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей. (ПК-2; ПК-7)
19. Классификация и функции розничных торговых предприятий. (ПК-2; ПК-7)
20. Организация и планирование рекламных кампаний. (ПК-3; ПК-11)
21. Содержание торгово-технологического процесса в магазине. (ПК-2; ПК-7)
22. Сервис в логистике. (ОПК-4; ОПК-5; ПК-15)
23. Услуги, оказываемые покупателям магазинами. (ПК-2; ПК-7)
24. Организация закупки и поставки товаров в торговое предприятие. (ОПК-3; ПК-6)
25. Конъюнктура агропродовольственного рынка. (ОПК-5; ПК-11)
26. Показатели эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий. (ПК-6; ПК-7)
27. Сущность продовольственного рынка, значение и особенности его формирования. (ОПК-3; ОПК-5)
28. Услуги, оказываемые покупателям магазинами. (ПК-2; ПК-7)
29. Выбор товаров и формирование ассортимента. (ОПК-3; ПК-6)
30. Рекламные агентства и их функции. (ПК-3; ПК-11)
31. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле. (ПК-6; ПК-7)
32. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. (ПК-2; ПК-7)
33. Стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятий АПК. Бизнес-планирование. (ПК-6; ПК-7)
34. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод. (ОПК-3; ПК-6)
35. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров. (ОПК-3; ПК-6)
36. Структура и содержание коммерческих договоров. (ПК-6; ПК-7)

37. Виды складских помещений и их планировка. (ПК-2; ПК-7)

38. Организация коммерческой деятельности в розничных торговых предприятиях. (ПК-6; ПК-7)

39. Функциональные области логистики. (ОПК-4; ОПК-5; ПК-15)

40. Содержание исследования рынка продовольственных товаров и торговой зоны. (ОПК-3; ПК-6)

41. Содержание торгово-технологического процесса в магазине. (ПК-2; ПК-7)

42. Особенности организации коммерческой деятельности на предприятиях АПК (ПК-6; ПК-7)

43. Особенности организации коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм. (ПК-6; ПК-7)

44. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие. (ПК-6; ПК-7)

45. Рыночная конкуренция и ее виды (ОПК-3; ОПК-5)

46. Понятие, сущность и задачи рекламы. (ПК-3; ПК-11)

47. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах. (ПК-6; ПК-7)

48. Материальные потоки и логистические операции. (ОПК-4; ОПК-5; ПК-15)

49. Классификация рынков по степени ограничения конкуренции (ОПК-3; ОПК-5)

50. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров. (ОПК-3; ПК-6)

51. Конкурентоспособность товаров. (ПК-3; ПК-9)

52. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей. (ПК-2; ПК-7)

53. Организация биржевой и аукционной торговли. (ПК-6; ПК-7)

54. Формирование и планирование товарных запасов. (ОПК-3; ПК-6)

55. Организация перевозок морским и внутренним водным транспортом. (ОПК-5; ПК-11)

56. Влияние качества товаров и услуг на конкурентоспособность (ПК-3; ПК-9)

57. Складской технологический процесс и его составные части. (ПК-2; ПК-7)

58. Коммерческие факторы конкурентоспособности продовольственных товаров. (ПК-3; ПК-9)

59. Качество продукции как важнейший составляющий элемент конкурентоспособности. (ПК-3; ПК-9)

60. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. (ОПК-3; ПК-6)

61. Методы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

62. Система управления торгово-технологическими процессами на предприятии (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

63. Качество торгового обслуживания (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

64. Сущность хозяйственного механизма рыночной модели (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

65. Формирование конкурентных условий развития товарного обращения в России (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

66. Функции и структура внутреннего рынка экономики рыночного типа (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

67. Основные показатели состояния потребительского рынка (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

68. Конъюнктура рынка: понятие, характеристики (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

69. Зарубежный опыт государственного регулирования сферы обращения (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

70. Корпоративные стратегии маркетинга (ПК-1, ПК-2, ПК-8)

71. Понятие и назначение информационных ресурсов (ОПК-1, ОПК-4, ПК-9).

72. Отличие информационных ресурсов от материально-технических ресурсов

(ОПК-1, ОПК-4, ПК-9).

73. Тенденции развития информационных ресурсов (ОПК-1, ОПК-4, ПК-9).

74. Понятие информационных продуктов и услуг, их отличия от других видов услуг (ОПК-1, ОПК-4, ПК-9).

75. Классификация информационных продуктов и услуг (ОПК-1, ОПК-4, ПК-9).

76. Понятие информационного рынка (ОПК-1, ОПК-4, ПК-9).

77. Особенности информационного рынка (ОПК-1, ОПК-4, ПК-9).

78. История развития информационного рынка (ОПК-1, ОПК-4, ПК-9).

79. Особенности развития информационного рынка России (ОПК-1, ОПК-4, ПК-9).

80. Компоненты информационного рынка (ОПК-1, ОПК-4, ПК-9).

81. Виды товарной информации (ОПК-4)

82. Что предусматривает основополагающая товарная информация? (ПК-4)

83. Понятие о коммерческой и потребительской товарной информации (ПК-4)

84. Назовите преимущества и недостатки словесной и цифровой информации (ОПК-5)

85. В чем особенности изобразительной и символической информации? (ОПК-4)

86. Для чего предназначена маркировка товара? (ПК-4)

87. Дайте определение терминов «потребитель», «изготовитель», «продавец» (ПК-4)

88. Сформулируйте понятие «пищевой продукт» (ОПК-5)

89. Что включают понятия «пищевая добавка» и «ингредиент»? (ОПК-4)

90. Классификация и регламентация функций менеджмента. (ОК-2,ОПК-3,ПК-5)

91. Понятие и значение функций менеджмента. (ОК-2,ОПК-3,ПК-5)

92. Системы методов управления. (ОК-2,ОПК-3,ПК-5)

93. Экономические методы управления. (ОК-2,ОПК-3,ПК-5)

94. Организационно-распорядительные методы управления. (ОК-2,ОПК-3,ПК-5)

95. Социально-психологические методы управления. (ОК-2,ОПК-3,ПК-5)

96. Торговля России с Западом и Востоком (ОК-1,ОК-6,ПК-10).

97. Усиление роли России на мировом рынке (ОК-1,ОК-6,ПК-10).

98. Развитие внутренней торговли, предпринимательства России в новых исторических условиях (ОК-1,ОК-6,ПК-10).

99. Мировой рынок в начале XX века. (ОК-1,ОК-6,ПК-10).

100. Становление и развитие внутренней торговли СССР (ОК-1,ОК-6,ПК-10).

Компетентностно-ориентированные задания

1. Компетентностно-ориентированное задание (ПК-7,ПК-15)

Оборот предприятия составляет 6000 тыс. руб. в год. Число рабочих дней в году - 250. Годовые затраты на хранение запасов в процентах от стоимости среднего запаса – 19 %. Норма запаса составляла 20 дней. Определите, насколько снизятся годовые затраты на хранение запасов в результате применения дифференцированных норм запасов после разделения ассортимента на группы А, В, С с помощью метода АВС-анализа. Группа А – 84% реализации, группа В- 12% реализации, группа С – 4% реализации. Норма запаса по группе А-5дней, по группе В-10дней, по группе С-20дней.

2. Компетентностно-ориентированное задание: (ОПК-4, ПК-15):

Принять решение по выбору поставщика ТМЦ, если их поставляют на предприятие три фирмы (А, В и С), производящие одинаковую продукцию, одинакового качества. Характеристики фирм следующие:

-удаленность от предприятия: А-236 км, Б -195 км, С-221 км.;

- разгрузка А и С – механизированная, Б – ручная;

- время выгрузки: при механизированной разгрузке – 1 час 30 мин. , при ручной – 4 часа 30 мин.;

- транспортный тариф: до 200 км. -0,9 тыс. руб/.км , от 200 до 300 км – 0,8 тыс.руб./ км;

- часовая тарифная ставка рабочего, осуществляющего разгрузку – 450 руб./час

3. Компетентностно-ориентированное задание (ПК-7)

Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных:

- площадь торгового зала – 200 кв. м,
- площадь выкладки товаров – 120 кв. м,
- площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м.

При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.

4. Компетентностно-ориентированное задание (ПК-7,ПК-15):

Рассчитайте необходимое количество горок для выкладки непродовольственных товаров на основании следующих данных:

площадь торгового зала – 300 кв. м;

- под выкладку товаров предполагается использовать горки, размеры полок которых приведены ниже:
  - 1-я полка – 900*600 мм,
  - 2-я полка – 900*400 мм,
  - 3-я полка – 900*400 мм,
  - 4-я полка – 900*400 мм;
- прочее оборудование (витрины, прилавки, кассовые кабины)_ занимает в торговом зале 70 кв. м.

5. Компетентностно-ориентированное задание (ПК-7,ПК-15):

Рассчитайте необходимое количество рабочих мест контролеров-кассиров для проектируемого магазина «Универмаг» с торговой площадью 1200 кв. м на основании следующих данных:

- площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя согласно СНиП – 2,5 кв. м;
- среднее время расчета с одним покупателем – 40 сек.;
- коэффициент использования рабочего времени кассира – 0,9.

6. Компетентностно-ориентированное задание (ОПК-5,ПК-15):

Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных:

- годовой грузооборот склада – 68800 т;
- электропогрузчиками обрабатывается 90% грузооборота;
- склад работает в одну смену (продолжительность смены – 10 часов);
- эксплуатационная производительность электропогрузчика – 11000 кг/час;
- коэффициент неравномерности грузооборота – 1,2;
- количество нерабочих дней в году – 105.

7. Компетентностно-ориентированное задание (ПК-15):

Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам:

Показатель	Система 1	Система 2	Система 3
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9

8. Компетентностно-ориентированное задание (ПК-7):

Определите показатель безопасности коммерческой деятельности (запас финансовой прочности) предприятия и установите, какое влияние на безопасность коммерческой деятельности оказывают:

-увеличение выручки от реализации продукции на 10 %;

-уменьшение постоянных расходов предприятия на 10 %.

Исходные данные для решения задачи.

№ п/п	Показатели	Ед.измр.	Значение чисел
1.	Выручка от реализации продукции	Млн. руб.	350
2.	Переменные расходы	Млн.руб.	230
3.	Маржинальная прибыль	Млн.руб.	120
4.	Постоянные расходы	Млн.руб.	100
5.	Прибыль	Млн.руб.	20
6.	Продажная цена единицы продукции	Тыс.руб./ шт.	350
7.	Объём продаж (реализации)	шт.	1000
8.	Переменные затраты в расчёте на единицу	Тыс.руб./ шт.	230

9. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-7):

Предприятие продаёт ежегодно по 15000 ед. изделий «В» по цене 25 тыс. руб. за единицу. Переменные расходы в расчёте на единицу продукции (Vуд) составляют 10 тыс. руб. Постоянные расходы предприятия (С) равны 150000 тыс. руб. В целях увеличения объёма продаж руководство предприятия решило снизить цену за единицу продукции на 5 тыс. руб. В результате этих мероприятий руководство предприятия предполагает добиться роста продаж на 60%.Определите выгодны ли предлагаемые действия руководства предприятия.

10. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-15):

В таблице приведен общий список услуг, которые могут быть оказаны фирмой в процессе поставки товаров, а также время, необходимое для оказания каждой отдельной услуги (чел/час). Перечень услуг, фактически оказываемых фирмой:№1,3,5,6,9,12,15. Определите уровень логистического обслуживания.

№услуги	Итого	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Время, необходимое для оказания услуги, чел/час, ti	22	0,5	1	2	2	1	0,5	4	0,5	1	1	2	1	3	2	0,5

11. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-7):

Руководство фирмы рассматривает вопрос об увеличении расходов на рекламу на 10000 тыс. руб., при этом прогнозируется рост выручки от продаж на 40000 тыс. руб., известно, что коэффициент маржинальной прибыли на предприятии составляет 0,7.Определите, выгодно ли для фирмы увеличить расходы на рекламу?

12. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-15):

Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.

13. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-15):

Производственно-торговая компания выпускает игристые вина в бутылках емкостью 750 мл. Завод работает 6 дней в неделю, разливая определенное количество литров в день. Объем розлива – 125000 дал (1 дал – 10 литров). С розлива бутылки поступают на упаковочный участок, мощность упаковочного участка – 50000 упаковок. В каждой упаковке – 12 бутылок. Упаковочный участок работает 5 дней в неделю. На склад упакованные бутылки доставляет транспортный отдел логистики предприятия. В компании имеется определенное количество грузовиков (20 ед.), вместимость каждого составляет 300 упаковок. Режим работы автотранспорта компании – 4 поездки в день и 7 дней в неделю. Доставка продукции производится в определенное количество складов (2 ед.), мощность переработки каждого склада – 40000 упаковок. Со склада доставка осуществляется самовывозом оптовых покупателей, которые способны за день вывести весь груз, доставленный на склад транспортным отделом логистики предприятия.

Определить мощность логистической системы предприятия, вывести слабое звено и разработать мероприятия по его устранению.

14. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Фирма выпускает и продает один товар. Ниже приведены данные, характеризующие ее деятельность:

Выручка от реализации – 90 000 рублей

Переменные издержки – 50 000 рублей

Постоянные издержки – 25 000 рублей

Прибыль – 15 000 рублей

Требуется оценить положение фирмы, рассчитав пороговую выручку и запас прочности.

15. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Фирма выпускает и продает один товар. Ниже приведены данные, характеризующие ее деятельность:

Выручка от реализации – 50 000 рублей

Переменные издержки – 20 000 рублей

Постоянные издержки – 10 000 рублей

Прибыль – ?

Требуется оценить положение фирмы, рассчитав пороговую выручку и запас прочности.

16. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Фирма выпускает и продает один товар. Ниже приведены данные, характеризующие ее деятельность:

Выручка от реализации – 60 000 рублей

Переменные издержки – 40 000 рублей

Постоянные издержки – 5 000 рублей

Прибыль – ?

Требуется оценить положение фирмы, рассчитав пороговую выручку и запас прочности.

17. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Фирма выпускает и продает один товар. Ниже приведены данные, характеризующие ее деятельность:

Выручка от реализации – 80 000 рублей

Переменные издержки – 50 000 рублей

Постоянные издержки – 20 000 рублей

Прибыль – ?

Требуется оценить положение фирмы, рассчитав пороговую выручку и запас прочности.

18. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Фирма выпускает и продает один товар. Ниже приведены данные, характеризующие ее деятельность:

Выручка от реализации – 75 000 рублей

Переменные издержки – 25 000 рублей

Постоянные издержки – 10 000 рублей

Прибыль – ?

Требуется оценить положение фирмы, рассчитав пороговую выручку и запас прочности.

19. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Цена батона белого хлеба повысилась с 12 до 17 рублей, в результате спрос на черный хлеб увеличился с 2 000 до 3 000 буханок.

Рассчитайте коэффициент перекрестной эластичности

Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Ежемесячные доходы покупателей, пользующихся услугами супермаркета, повысились с 16 000 до 20 000 рублей. Вследствие этого количество проданных товаров возросло с 500 до 700 штук.

Рассчитайте коэффициент спроса на товар по доходу покупателей.

20. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Цена товара выросла с 2000 до 3000 рублей. Объем продаж товара изменился с 400 до 500 единиц.

Рассчитать коэффициент предложения по цене.

21. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Ежемесячные доходы покупателей, пользующихся услугами супермаркета, повысилась с 18 000 до 24 000 рублей. Вследствие этого количество продаваемых товаров возросло с 250 до 350 штук в месяц. Рассчитайте коэффициент спроса на товар по доходу покупателей

22. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

С повышением заработной платы потребителей с 14 000 до 20 000 рублей спрос на продукцию фирмы вырос на 30%. Рассчитайте эластичность спроса по доходу.

23. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Рассчитайте ценовую эластичность спроса на продукцию фирмы, исходя из следующих данных об объемах продаж при разных ценах.

Объем продаж, тыс. шт.	100	200	300	400	500
Цена, руб.	70	60	50	40	30

Сколько продукции будет продавать фирма?

Насколько целесообразно расширение объема продаж?

24. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Цена батона белого хлеба повысилась с 12 до 17 рублей, в результате спрос на черный хлеб увеличился с 2 000 до 3 000 буханок.

Рассчитайте коэффициент перекрестной эластичности

25. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Ежемесячные доходы покупателей, пользующихся услугами супермаркета, повысились с 16 000 до 20 000 рублей. Вследствие этого количество проданных товаров возросло с 500 до 700 штук.

Рассчитайте коэффициент спроса на товар по доходу покупателей.

26. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Цена товара выросла с 2000 до 3000 рублей. Объем продаж товара изменился с 400 до 500 единиц.

Рассчитать коэффициент предложения по цене.

27. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Ежемесячные доходы покупателей, пользующихся услугами супермаркета, повысилась с 18 000 до 24 000 рублей. Вследствие этого количество продаваемых товаров возросло с 250 до 350 штук в месяц. Рассчитайте коэффициент спроса на товар по доходу покупателей

28. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Рассчитайте показатели ценовой эластичности спроса на продукцию фирмы, исходя из следующих данных об объемах продаж при разных ценах:

Объем продаж, тыс. шт.	10	20	30
Цена, тыс. руб.	10	20	40

Сколько продукции будет продавать фирма?

Насколько целесообразно расширение объема продаж?

29. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Цена товара А повысилась с 5 до 6 тысяч рублей. В результате спрос на товар Б увеличился с 2000 до 3000 тысячи штук. Рассчитайте коэффициенты перекрестной эластичности спроса на товар и определите, к какой группе относится товар.

30. Компетентностно-ориентированное задание. (ПК-3; ПК-6):

Хлеб и масло – сопутствующие товары. Коэффициент эластичности спроса на хлеб по цене масла равен – 2.

Как изменится (на сколько %) спрос на хлеб, если цена масла снизится на 15%?

4.7. Критерии оценки результатов сдачи государственного экзамена

Знания обучающихся, показанные ими на экзамене, оцениваются по следующим критериям:

- знание основных понятий и категорий по всем разделам программы государственного экзамена, их взаимосвязей; нормативно-правовой базы;
- умение привести пример из учебного материала или из практической деятельности при ответе на вопрос, увязать теорию с практикой;
- освещение проблемных, альтернативных и перспективных направлений изучения в соответствующей области; наличие выраженной собственной позиции по данному вопросу;
- полнота, четкость и логичность построения ответа на вопрос, использование научной терминологии;
- владение монологической речью; умение аргументировать свою точку зрения при ответе на вопрос, поддерживать и активизировать беседу и иные коммуникативные навыки;
- самостоятельность выполнения заданий.

Результаты сдачи государственного экзамена определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно". Оценки "отлично", "хорошо", "удовлетворительно" означают успешное прохождение государственного аттестационного испытания.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, причем не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он показывает знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, неправильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.

4.8. Рекомендации обучающимся по подготовке к государственному экзамену

Основные формы и методы организации подготовки к экзамену

Не нужно экономить время на сне. Экономия времени на полноценном отдыхе снижает продуктивность интеллектуальной деятельности в течение дня.

Необходимо выкраивать время на короткий отдых. При небольших (около 10 мин.) перерывах после двухчасовых занятий материал осваивается лучше. Это более эффективно, чем сидеть 3 часа за учебником, не вставая.

Учить лучше не за один раз, а последовательно возвращаться к каждому вопросу до трех раз (ознакомление – подробное изучение – повторение) – так более эффективно

усваивается информация.

Если есть возможность, то лучше готовиться группой в 3-4 человека. Можно распределить вопросы, которые каждый индивидуально подготовит, чтобы позже заниматься взаимообучением. Можно также зачитывать ответы вслух, а затем – поочередно их проговаривать.

Учить материал эффективнее не по вопросам, а по смысловым разделам. Обратить внимание на связь различных вопросов, – какие знания можно применять к ответам на самые разные вопросы в рамках курса.

Полезно делать мини-ответы, схематичные изображения и краткие записи ответов для осмысления и систематизации содержания вопросов.

Нужно настраиваться на успех – это повышает уверенность и отражается на качестве ответа. К экзамену и подготовке к нему нужно относиться как к важной части обучения, как к возможности саморазвития, а не как к препятствию, которое нужно преодолеть!

Этапы работы с конспектом и учебной литературой

1. Подготовить необходимую информационно-справочную (словари, справочники) и рекомендованную научно-методическую литературу (учебники, учебные пособия) для получения исчерпывающих сведений по каждому экзаменационному вопросу.

2. Уточнить наличие содержания и объем материала в лекциях и учебной литературе для раскрытия вопроса (беглый просмотр записей лекций или учебных пособий). Подготовка к раскрытию проблемы по разным источникам – залог глубокой и основательной подготовки.

- Дополнить конспекты недостающей информацией по отдельным аспектам, без которых невозможен полный ответ, сделать цветовые, шрифтовые выделения, а также схемы, графики, таблицы – это помогает лучше запомнить материал.

- Распределить весь материал на части с учетом их сложности, составить график подготовки к экзамену, предусматривающий переключение с труда на отдых.

- Подготовить рабочее место для занятий: порядок, чистота, удобство, наличие канцелярских принадлежностей в хорошем состоянии и в нужном количестве.

- Перенести по возможности все дела и встречи, отвлекающие от подготовки на послеэкзаменационный период, привлечь и организовать помощников.

- Внимательно прочесть материал конспекта, учебника или другого источника информации, дав себе психологическую установку на понимание, уточнять отдельные положения, структурировать информацию, дополнять рабочие записи, сопоставляя теоретические положения с реальными психологическими явлениями.

- Повторно прочесть содержание вопроса с установкой на понимание, пропуская или бегло просматривая те части материала, которые были усвоены на предыдущем этапе. Прочесть еще раз материал с установкой на запоминание.

- Запоминать следует не текст, а его смысл и его логику. В первую очередь необходимо запомнить термины, основные определения – дефиниции, понятия, законы, принципы, аксиомы, свойства изучаемых процессов и явлений, основные влияющие факторы, их взаимосвязи (в смысловом или символическом виде).

- Многократное повторение материала с постепенным «сжиманием» его в объеме способствует хорошему усвоению и запоминанию.

- В последний день подготовки к экзамену воспроизвести краткие ответы на все вопросы, а на тех, которые вызывают сомнения, остановиться более подробно.

- Накануне дня экзамена обеспечить нормальный режим сна. Утром – бегло просмотреть все вопросы, мысленно кратко ответить на них и уверенно идти на экзамен.

Памятка по сдаче экзамена

Подготовка к ответу – 30-40 минут:

- Внимательно прочтите содержание вопроса, остановитесь на ключевых словах. Постарайтесь вспомнить суть информации, раскрывающей вопрос, стараясь зрительно представить все элементы системы, о которой идет речь, их функции, связи между ними, нормы функционирования и основные свойства системы.

- Выберите из данных рекомендаций дидактические единицы, как опоры для построения ответа на экзаменационные вопросы. Сделайте краткие записи, структурируйте информацию и мысленно проговорите ответ. Составьте письменный план ответа, наметив ключевые моменты и их взаимосвязь. Наполните план конкретными фактами.

- Если не все удается вспомнить, можно использовать следующий прием: страница делится на две части: один столбец – «Знаю», второй – «Не знаю». Запишите в левой части страницы любые сведения (имеющие отношение к вопросу), которые удалось вспомнить. По мере вспоминания – переносите содержание в правый столбик. После 10-15 минут такой работы – все перепишите на чистовик, выстраивая ответ в логической последовательности и мысленно проектируя свой ответ.

- Обратите внимание на то, что скажете в начале ответа. Лучше начинать изложение с того, в чем есть глубокая уверенность. Этим можно произвести благоприятное впечатление на экзаменаторов.

Продумайте заключительные фразы ответа. Хорошо, если удастся подытожить то, что уже было сказано.

- Помните, что лучше сказать не все, но четко и логично, чем много и бессистемно.

- Если экзаменационный билет оказался настолько сложным, что не удается вспомнить и воспроизвести даже необходимые сведения ни по одному вопросу, можно попытаться взять другой билет, однако общая оценка за ответ будет снижена на один балл.

Рекомендации к ответу на экзаменационный билет:

1. Отвечайте по существу вопроса, а не подменяйте его ответом на другой вопрос. В противном случае экзаменаторы заметят, что речь идет не о том, о чем спрашивается и сделают вывод о плохом знании курса или не понимании сути вопроса.

2. Не молчите. Лучше несколько раз повторить одну и ту же мысль в разных вариантах, конкретизируя ее практическими примерами, чем безмолвствовать. Длинные паузы, молчание вместо ответа – воспринимаются экзаменаторами как свидетельство плохой подготовки и отсутствия необходимых знаний.

Проявляйте уважение к экзаменационной комиссии: Выражайте благодарность за заданные вопросы. Если вопрос не понятен, переспросите или уточните его. Внимательно, не перебивая, выслушивайте реплики преподавателя. Демонстрируйте знание правил ведения деловой беседы, умение выслушивать собеседника и вести диалог, что также является свидетельством качества вашей профессиональной психологической подготовки.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЭКЗАМЕНУ

1. Аникин, Б. А. Логистика производства: теория и практика : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. А. Волочиенко, Р. В. Серышев ; ответственный редактор Б. А. Аникин. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 454 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3928-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/400874

2. Григорьев, М. Н. Логистика : учебник для бакалавров / М. Н. Григорьев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 836 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2731-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/404226

3. Григорьев, М. Н. Маркетинг : учебник для прикладного бакалавриата / М. Н. Григорьев. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 559 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-05818-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/412600

Голубков, Е. П. Маркетинг для профессионалов: практический курс : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. П. Голубков. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 474 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3301-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/406757

5. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:https://biblio-online.ru/bcode/424913

6. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:https://biblio-online.ru/bcode/412935

7. Корнеева, И. В. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. В. Корнеева, В. Е. Хруцкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 436 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03565-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/414400

8. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Е. Кузьмина. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 385 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-9118-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413275

9. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 375 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-01642-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/415268

10. Левкин, Г. Г. Логистика: теория и практика : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 202 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-06545-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/411968

11. Логистика : учебник для академического бакалавриата / В. В. Щербаков [и др.] ; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 387 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00912-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/414817

12. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Данченок [и др.] ; под ред. Л. А. Данченок. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 486 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01560-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/412851

13. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под ред. Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 370 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01478-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413386

14. Маркетинг в агропромышленном комплексе : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. В. Акканина [и др.] ; под редакцией Н. В. Акканиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 314 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03123-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413211

15. Сергеев, В. И. Логистика снабжения : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич ; под общей редакцией В. И. Сергеева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 384 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00079-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413236

16. Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для академического бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 495 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02621-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/412623

17. Экономика предприятий агропромышленного комплекса. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / Р. Г. Ахметов [и др.] ; под общей редакцией Р. Г. Ахметова. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 270 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01575-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413205

18. Экономика предприятий агропромышленного комплекса: учебник для академического бакалавриата / Р. Г. Ахметов [и др.] ; под общей редакцией Р. Г. Ахметова. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 431 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03363-2. — Текст :

19. электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413238

20. Экономика сельского хозяйства: учебник для академического бакалавриата / Н. Я. Коваленко [и др.] ; под редакцией Н. Я. Коваленко. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 406 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8769-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413184

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. База данных информационной системы «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» http://window.edu.ru

2. Национальный цифровой ресурс «Руконт» - межотраслевая электронная библиотека на базе технологии Контекстум http://www. rucont)

3. Поисковые системы: Yandex, Rambler, Google

4. Свободная энциклопедия Википедия (http://ru.wikipedia.org)

5. Сайт Министерства финансов РФ. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.minfin.ru/

6. Режим доступа: http://www.buhgalteria.ru

7. Режим доступа:http: // www. consultant.ru

8. Режим доступа:http://sprbuh.systecs.ru

9. Режим доступа:http://www.buh.ru/document

10. Режим доступа:http://www.1gl.ru

11. Режим доступа: http://БухВести.ru

12. Журнал «Аудиторские ведомости». Режим доступа: http://www/avjournal.ru

13. Журнал «Аудитор». Режим доступа: http: auditor-mag.ru

14. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент». Режим доступа: http:/www.ecsocman.hse.ru/

Информационные и цифровые технологии (программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы)

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифровых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (https://e.lanbook.ru/) (договор на оказание услуг от 10.03.2020 № ЭБ СУ 437/20/25 (Сетевая электронная библиотека)

2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (https://e.lanbook.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 03.04.2023 № 1)

3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (https://e.lanbook.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 06.04.2023 № 2)

4. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 07.04.2023 № б/н)

5. Электронно-библиотечная система «AgriLib» ФГБОУ ВО РГАЗУ (http://ebs.rgazu.ru/) (дополнительное соглашение на предоставление доступа от 13.04.2023 № б/н к Лицензионному договору от 04.07.2013 № 27)

6. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (https://rucont.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 04.04.2023 № 2702/бп22)

7. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (https://urait.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 06.04.2023 № 6)

8. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (https://vernadsky-lib.ru) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)

9. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (https://rusneb.ru/) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)

10. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскопечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (https://www.tambovlib.ru) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 03.02.2023 № 11481 /13900/ЭС)

2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 22.12.2022 № 194-01/2023)

Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 11.07.2022 № 530/2022)

2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования - https://elibrary.ru/

3. Портал открытых данных Российской Федерации - https://data.gov.ru/

4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - https://rosstat.gov.ru/opendata

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

№	Наименование	Разработчик ПО (правообладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
1	Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
2	Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoin tSecurity для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165	Сублицензионный договор с ООО «Софтекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
3	Мой Офис Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
4	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiaus.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024

5	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	AdobeSystems	Свободно распространяемое	-	-
6	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	FoxitCorporation	Свободно распространяемое	-	-

Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: miro.com
3. Виртуальная доска SBoardhttps://sboard.online
4. Виртуальная доска Padlet: https://ru.padlet.com
5. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
6. Сервисы опросов: Яндекс Формы, MyQuiz
7. Сервисы видеосвязи: Яндекс телемост, Webinar.ru
8. Сервис совместной работы над проектами для небольших групп Trello http://www.trello.com

5. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНЫМ КВАЛИФИКАЦИОННЫМ РАБОТАМ И ПОРЯДКУ ИХ ВЫПОЛНЕНИЯ

5.1. Цели, задачи и общие требования к выпускной квалификационной работе

Цель выпускной квалификационной работы – систематизация и углубление теоретических и практических знаний, поученных в рамках учебного плана, закрепление навыков самостоятельной научно-исследовательской работы. Она должна свидетельствовать о степени готовности обучающегося к практической работе. По результатам защиты выпускной квалификационной работы Государственная экзаменационная комиссия (ГЭК) решает вопрос по присвоению выпускнику квалификации (степени) бакалавра экономиста по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК.

Выпускная работа бакалавра направлена на решение следующих задач:

- закрепление и расширение теоретических и практических знаний, полученных в рамках учебного плана, а также навыков применения этих знаний при решении конкретных научных и экономических задач;

- выяснение готовности обучающихся к практической деятельности.

Выпускная квалификационная работа (ВКР) является заключительным этапом проведения государственных аттестационных испытаний и имеет своей целью систематизацию, обобщение и закрепление теоретических знаний, практических умений, общекультурных и профессиональных компетенций выпускника. В выпускной квалификационной работе должны быть продемонстрированы: высокий уровень профессиональных (теоретических и прикладных) знаний по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерческая деятельность в АПКи способность их применения для решения научных и практических задач; методическую подготовленность, владение навыками и умениями профессиональной деятельности; профессиональную готовность к самостоятельной практической деятельности.

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы обучающимся должны быть решены профессиональные задачи следующих направлений:

а) коммерческо-организационная деятельность:

- выбор товаров и формирование товарного ассортимента, подбор покупателей и поставщиков;

- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров;

- организация коммерческих взаиморасчетов;

- организация товародвижения и создание системы стимулирования сбыта;

- управление товарными запасами;

б) научно-исследовательская деятельность:

- исследование и анализ товарных рынков;

- исследование ассортимента и конкурентоспособности товаров;

- исследование и моделирование бизнес-технологий;

- анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности;

- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности с целью ее оптимизации;

в) проектно-аналитическая деятельность:

- проектирование информационного обеспечения коммерческой деятельности;

- прогнозирование конъюнктуры товарных рынков;

- прогнозирование и проектирование номенклатуры товаров;

- прогнозирование и разработка стратегии коммерческой деятельности предприятия на товарном рынке;

- проектирование процессов продвижения и реализация товаров на рынке;

- прогнозирование результатов коммерческой деятельности предприятия.

Будущий бакалавр коммерции должен знать и отразить в выпускной квалификационной работе следующие основные положения:

- методы анализа и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков;

- этапы формирования, способы оптимизации и управления товарным ассортиментом, способы обеспечения конкурентоспособности товаров;

- систему выбора поставщиков и потребителей, порядок оформления заказов и расчетов с ними, процесс заключения и исполнения договоров купли-продажи, методы определения объемов закупок и поставок товаров и способы их доставки;

- порядок оформления и планирования товарных запасов;

- систему товародвижения, организацию торгово-технологических процессов;

- методы определения и способы обеспечения эффективности коммерческой деятельности;

- виды коммерческих проектов и инноваций, порядок их разработки и использования для развития коммерческой деятельности.

Форма ВКР определяется в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) направления подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК.

К выполнению выпускной квалификационной работы допускается обучающийся, успешно завершивший в полном объеме освоение основной образовательной программы высшего образования в соответствии с требованиями ФГОС ВО направления подготовки 38.03.06 Торговое дело направленности (профиля) Коммерческая деятельность в АПК.

К защите выпускной квалификационной работы допускается обучающийся, успешно прошедший все другие виды итоговых аттестационных испытаний, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленности (профиля) Коммерческая деятельность в АПК.

Темы выпускных квалификационных работ определяются высшим учебным заведением. Обучающемуся предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной работы в порядке, установленном высшим учебным заведением, вплоть до предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения.

Для подготовки выпускной квалификационной работы обучающемуся назначается руководитель и, при необходимости, консультанты.

Закрепление за обучающимися тем выпускных квалификационных работ, назначение руководителей и консультантов осуществляется приказом ректора ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ по представлению дирекций институтов.

Выпускные квалификационные работы, выполненные по завершении основных образовательных программ подготовки бакалавров, подлежат рецензированию. Рецензирование выпускной квалификационной работы сотрудниками кафедры, на которой выполнялась работа, не допускается. Выпускник должен быть ознакомлен с рецензией до защиты выпускной квалификационной работы.

При выполнении и защите выпускной квалификационной работы выпускник должен продемонстрировать соответствие своей подготовки в части теоретических знаний, практических умений, общекультурных и профессиональных компетенций требованиям Государственного образовательного стандарта (ФГОС ВО).

Выпускная квалификационная работа (ВКР) представляет собой законченное исследование, в котором анализируется одна из теоретических и (или) практических проблем в области профессиональной деятельности, и должна отражать умение самостоятельно разрабатывать избранную тему и формулировать соответствующие рекомендации.

ВКР может основываться на обобщении выполненных выпускником курсовых работ и проектов и подготавливаться к защите в завершающий период теоретического обучения.

Выпускная квалификационная работа должна быть посвящена одной определенной теме (проблеме, задаче). Тема ВКР должна отражать актуальные проблемы, решение которых будет способствовать повышению эффективности профессиональной деятельности обучающегося. Характер выбранной темы, при условии ее утверждения кафедрой, не должен влиять на оценку, которая определяется качеством исполнения, уровнем самостоятельности и творческой инициативы выпускника. При возникновении у членов аттестационной комиссии сомнений в отношении темы и поставленных перед автором задач, они могут быть отражены в отчете комиссии.

Содержание ВКР должно быть посвящено решению задач теоретического, методического, научно-методического, проектировочного, аналитического или опытно-экспериментального характера. Выпускная квалификационная работа может представлять собой как самостоятельное теоретическое или экспериментальное исследование, так и исследование обобщающего или реферативного характера.

В тексте выпускной квалификационной работы должно быть отражено: теоретическое обоснование проблемы и ее актуальности; анализ научной и учебной литературы по теме исследования и поиск решения проблемы; конкретные предложения и технологии в области профессиональной деятельности, анализ результатов их реализации; разработка рекомендаций по использованию материалов исследования в практической деятельности.

В выпускной квалификационной работе необходимо освещение имеющихся в литературе точек зрения по теме, их анализ и изложение своего отношения к решению проблемных вопросов. Выпускная квалификационная работа должна отражать знание научной и методической литературы по теме и умение критически оценивать концепции различных авторов (умение планировать и реализовывать профессиональную деятельность).

При выполнении выпускной квалификационной работы обучающимся должно быть опубликовано в «Вестнике Мичуринского ГАУ» или других изданиях не менее одной научной статьи по теме исследования.

Важным требованием к выпускной квалификационной работе является обоснованность изложенных в ней выводов и положений, которые должны отвечать на

поставленные в работе задачи, решаемые обучающимся в ходе самостоятельной деятельности.

Выпускная квалификационная работа должна соответствовать профилю основной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерческая деятельность в АПК.

Выпускная квалификационная работа должна быть предоставлена для размещения в электронно-библиотечной системе университета в соответствии с «Положением о порядке сдачи в библиотеку и размещении выпускных квалификационных работ в электронно-библиотечной системе университета».

5.2. Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы направлено на определение степени сформированности следующих компетенций выпускников:

общекультурные компетенции (ОК)

ОК-1 - способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

ОК-2 - способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

ОК-3 - способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;

ОК-4 - способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ОК-5 - способностью к самоорганизации и самообразованию;

ОК-6 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ОК-7 - способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности;

ОК-8 - готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий;

ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;

ОК-10 - готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма;

общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-1 - способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

ОПК-2 - способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем;

ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

ОПК-4 - способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной

деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией;

ОПК-5 - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления;

профессиональные компетенции (ПК):

торгово-технологическая деятельность:

ПК-1 - способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству;

ПК-2 - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;

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-4 - способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации;

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;

организационно-управленческая деятельность:

ПК-9 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;

ПК-10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

логистическая деятельность:

ПК-11 - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной);

ПК-15 - готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.

5.3. Основные требования к выпускной квалификационной работе

При выполнении и защите выпускной квалификационной работы выпускник должен продемонстрировать соответствие своей подготовки в части теоретических знаний, практических умений, общекультурных и профессиональных компетенций требованиям Государственного образовательного стандарта ФГОС ВО.

Выпускная квалификационная работы представляет собой законченное

исследование, в котором анализируется одна из теоретических и (или) практических проблем в области профессиональной деятельности, и должна отражать умение самостоятельно разрабатывать избранную тему и формулировать соответствующие рекомендации.

ВКР могут основываться на обобщении выполненных курсовых работ и подготавливаться к защите в завершающий период теоретического обучения.

Выпускная квалификационная работа должна быть посвящена одной определенной теме (проблеме, задаче). Тема ВКР должна отражать актуальные проблемы, решение которых будет способствовать повышению эффективности профессиональной деятельности выпускника. Характер выбранной темы, при условии ее утверждения кафедрой, не должен влиять на оценку, которая определяется качеством исполнения, уровнем самостоятельности и творческой инициативы выпускника. При возникновении у членов аттестационной комиссии сомнений в отношении темы и поставленных перед автором задач, они могут быть отражены в отчете комиссии.

Содержание ВКР должно быть посвящено решению задач теоретического, методического, научно-методического, проектировочного, аналитического или опытно-экспериментального характера. Выпускная квалификационная работа может представлять собой как самостоятельное теоретическое или экспериментальное исследование, так и исследование обобщающего или реферативного характера.

В тексте выпускной квалификационной работы должны быть отражены: теоретическое обоснование проблемы и ее актуальности; анализ научной и учебной литературы по теме исследования и поиск решения проблемы; конкретные предложения и технологии в области профессиональной деятельности, анализ результатов их реализации; разработка рекомендаций по использованию материалов исследования в практической деятельности.

В выпускной квалификационной работе необходимо освещение имеющихся в литературе точек зрения по теме, их анализ и изложение своего отношения к решению проблемных вопросов. Выпускная квалификационная работа должна отражать знание научной и методической литературы по теме и умение критически оценивать концепции различных авторов (умение планировать и реализовывать профессиональную деятельность).

При выполнении выпускной квалификационной работы должно быть опубликовано в «Вестник Мичуринского ГАУ» или других изданиях – не менее одной статьи.

Важным требованием к выпускной квалификационной работе является обоснованность изложенных в ней выводов и положений, которые должны отвечать на поставленные в работе задачи, решаемые учащимся в ходе самостоятельной деятельности.

Выпускная квалификационная работа должна соответствовать профилю основной образовательной программы.

5.4. Тематика выпускных квалификационных работ

ВКР выполняется на тему, которая соответствует области, объектам и видам профессиональной деятельности по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерческая деятельность в АПК.

Тематика ВКР определяется специальной подготовкой обучающегося по профилю выпускающей кафедры и должна соответствовать как перспективным направлениям развития науки, так и современным потребностям общественной практики и формироваться с учетом предложений работодателей по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерческая деятельность в АПК.

Основные направления тематики выпускных квалификационных работ

разрабатываются кафедрой экономики и коммерции. Примерная тематика выпускных квалификационных работ подлежит ежегодному обновлению и утверждению на заседании кафедры.

Выпускник имеет право выбора темы из предложенной тематики ВКР (Приложение 1), подав заявление на выпускающую кафедру экономики и коммерции (Приложение 2). Тема фиксируется в протоколах заседаний кафедры экономики и коммерции и ученого совета Института экономики и управления, по представлению директора института утверждается приказом ректора ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ.

ВКР может быть выполнена на тему, предложенную организацией-работодателем в соответствии со стандартом направления подготовки 38.03.06 Торговое дело и профилем Коммерческая деятельность в АПК. В этом случае работодатель на официальном бланке оформляет заявку с предложением определенной темы (направления) исследования (Приложение 3).

Выпускник имеет право предложить свою тему ВКР вместе с обоснованием целесообразности ее разработки при условии соответствия темы стандарту направления подготовки 38.03.06 Торговое дело и профилю Коммерческая деятельность в АПК.

Изменение или корректирование (уточнение) темы допускается в исключительных случаях по просьбе руководителя ВКР с последующим ее утверждением на заседании кафедры экономики и коммерции и согласованием с директором Института экономики и управления. В этом случае по представлению директора Института экономики и управления издается дополнение к приказу «Об утверждении тем ВКР».

5.5. Руководство выпускной квалификационной работой

Координацию и контроль подготовки ВКР осуществляет руководитель ВКР (далее – руководитель) являющийся, как правило, преподавателем выпускающей кафедры - экономики и коммерции. Сообщения руководителей о ходе подготовки ВКР заслушиваются на заседании кафедры с приглашением (в отдельных случаях) обучающихся, работы которых выполняются с нарушением графика или имеют существенные качественные недостатки.

Руководитель ВКР, как правило, должен вести дисциплину профессионального цикла соответствующего профиля, иметь ученую степень и (или) ученое звание либо обладать практическим опытом работы по направлению темы ВКР.

Руководители ВКР определяются кафедрой экономики и коммерции и назначаются приказом ректора ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ по представлению директора Института экономики и управления.

В обязанности руководителя ВКР входит:

- составление и выдача плана-графика на ВКР и контроль его выполнения (выполнение и контроль выполнения ВКР обучающимся по основным образовательным программам бакалавриата осуществляется в соответствии с его индивидуальным планом работы) (Приложение № 4);
- рекомендации по подбору и использованию источников и литературы по теме ВКР;
- оказание помощи в разработке структуры (плана) ВКР;
- консультирование обучающегося по вопросам выполнения ВКР согласно установленному на семестр графику консультаций;
- анализ текста ВКР и дача рекомендаций по его доработке (по отдельным главам (разделам), подразделам и в целом);
- оценка степени соответствия ВКР требованиям настоящего Положения;
- информирование о порядке и содержании процедуры защиты ВКР (в т.ч. предварительной), о требованиях к обучающемуся;
- консультирование (оказание помощи) в подготовке выступления и подборе наглядных материалов к защите (в т.ч. предварительной);

• содействие в подготовке ВКР на внутривузовский или иной конкурс студенческих работ (при необходимости).

Руководитель ВКР составляет письменный отзыв (Приложение 5), в котором отражается: актуальность; степень достижения целей; наличие в ВКР методической и практической новизны; наличие и значимость практических предложений и рекомендаций, сформулированных в ВКР; правильность оформления ВКР, включая оценку структуры, стиля, языка изложения, а также использования табличных и графических средств представления информации; обладание автором работы профессиональными знаниями, умениями и навыками; рекомендация ВКР к защите.

Отзыв руководителя представляется на бланке установленного образца. Допустимо представлять отзывы в произвольной форме с отражением всех основных требований по характеристике выпускной квалификационной работы обучающегося - выпускника.

Ответственность за руководство и организацию выполнения ВКР несет выпускающая кафедра экономики и коммерции и непосредственно руководитель ВКР.

За все сведения, изложенные в ВКР, принятые решения и за правильность всех данных ответственность несет непосредственно обучающийся - автор ВКР.

В случае нарушения обучающимся требований руководителя при написании работы, а также при обнаружении заимствований из работ, защищенных ранее, выпускная квалификационная работа к защите не допускается, а руководитель представляет аргументацию в письменном виде.

Обучающийся обязан регулярно консультироваться с руководителем ВКР, своевременно предоставлять материал в соответствии с планом-графиком выполнения работы, согласовывать план и ход осуществления намеченных этапов, устранять указанные руководителем недостатки. При систематических нарушениях плана-графика по неуважительной причине руководитель ВКР вправе выносить на заседание кафедры вопрос о ходе выполнения работы обучающимся.

5.6. Рецензирование выпускной квалификационной работы

ВКР подлежит обязательному как внутреннему, так и внешнему рецензированию.

Внешнее рецензирование является необходимым для выпускных квалификационных работ, выполненных как по заявкам предприятий, так и для получения дополнительной объективной оценки труда обучающегося от специалистов в соответствующей области.

Официальный внутренний рецензент утверждается распоряжением директора Института экономики и управления. Соответствующее распоряжение сдается в государственную аттестационную комиссию по защите ВКР.

ВКР предоставляется официальному рецензенту не позднее чем за 10 дней до защиты и возвращается на выпускающую кафедру вместе с официальной рецензией не позднее чем за 5 дней до защиты ВКР по расписанию. Официальная рецензия выполняется по форме, представленной в Приложении 8. Кроме того, в официальной рецензии должна быть указана рекомендуемая оценка по четырех балльной шкале («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»).

В качестве рецензентов могут привлекаться специалисты, имеющие высшее образование и работающие в государственных учреждениях, в сфере бизнеса, производства, в научно-исследовательских институтах, а также профессора и преподаватели других вузов, не работающие на выпускающей кафедре в качестве совместителей. При этом предпочтение отдается специалистам тех учреждений и организаций, где обучающийся проходил преддипломную практику.

На рецензию внешнему рецензенту выпускная квалификационная работа представляется обязательно в переплетенном виде.

В рецензии должно быть отмечено значение изучения данной темы, ее актуальность, теоретическая и практическая ценность, а также насколько успешно обучающийся справился с раскрытием темы работы и рассмотрением теоретических и практических вопросов.

Рецензенту следует обратить внимание на содержание и оформление выпускной квалификационной работы. При этом следует уделить внимание:

- на полноту и глубину, рассмотрения проблемы, соответствующей теме выпускной квалификационной работы;
- использованию отечественной и зарубежной литературы;
- используемым методам анализа проблемы;
- обоснованности выводов и рекомендаций;
- грамотности оформления, достаточности иллюстративного материала и т.д.

В соответствии со всеми вышеуказанными требованиями внешний рецензент выпускной квалификационной работы в рецензии выставляет соответствующую оценку – «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Рецензия внешнего рецензента представляется на бланке установленного образца (Приложение 8). Подпись рецензента должна быть заверена подписью представителя администрации и печатью организации, в которой он работает. Допустимо для рецензии использовать бланк учреждения, в котором работает рецензент.

Подпись рецензента также проставляется на титульном листе выпускной квалификационной работы.

При получении обучающимся рецензии ему, совместно с руководителем выпускной квалификационной работы, следует подготовить ответ на замечания рецензента.

В случае если рецензент, исходя из содержания выпускной квалификационной работы, не считает возможным допустить выпускника к защите работы в ГАК, этот вопрос рассматривается в Институте экономики и управления Мичуринского ГАУ с участием руководителя и автора ВКР.

5.7. Структура выпускной квалификационной работы

Структура выпускной квалификационной работы должна способствовать раскрытию избранной темы и отдельных ее вопросов.

Структурными элементами выпускной квалификационной работы являются:

- титульный лист;
- содержание работы;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список литературы;
- приложение (как элемент работы).

Выпускная квалификационная работа, выполняемая обучающимися по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерческая деятельность в АПКдолжна иметь следующую структуру:

Разделы выпускной квалификационной работы	Объем, стр. компьютерного текста
Титульный лист	1
Задание на выполнение ВКР	1
Содержание	1-2

Введение	5-6
1. Теоретический раздел (указывается название)	10-15
2. Аналитический раздел (указывается название)	15-20
3. Предложения и рекомендации (указывается название)	15-20
Заключение	5-7
Список использованной литературы (20-30 источников)	1-5
Приложения	не ограничено

Общий объем выпускной квалификационной работы должен составлять не менее 50 страниц компьютерного текста (через 1,5 интервала), включая титульный лист, содержание, иллюстрации и список использованной литературы.

- **Титульный лист** является первой страницей ВКР и оформляется в соответствии с приложением 9.
- **Содержание работы.** В содержании последовательно излагаются названия разделов и подразделов выпускной квалификационной работы, указываются страницы, с которых начинаются каждый раздел и подраздел. Названия разделов и подразделов должны точно повторять в тексте работы. Сокращать или давать их в другой формулировке, последовательности и соподчиненности по сравнению с названиями разделов и подразделов нельзя.
- **Введение.** Во введении обосновывается выбор темы, показывается ее актуальность, формулируется проблема и круг вопросов, необходимых для ее решения; определяется цель работы с ее расчленением на взаимосвязанный комплекс задач, подлежащих решению для раскрытия темы; указывается объект исследования, а также временной период исследования. Необходимо также определить теоретическую и методическую основы ВКР. Следует указать используемые методы анализа, основные группы используемых информационных источников и т.д.
- **Основная часть** ВКР должна включать 3 раздела. Для обеспечения целевой направленности работы необходимо четко формулировать цели и задачи каждого раздела и подраздела (соотносимые с целями и задачами ВКР, сформулированными во введении). В основной части ВКР приводятся данные, отражающие сущность, методику и основные результаты исследования.

Содержательно разделы, как правило, включают в себя:

- анализ истории вопроса и его современного состояния, обзор литературы по исследуемой проблеме, представление различных точек зрения и обоснование позиций автора исследования, анализ и классификацию привлекаемого материала на базе избранной студентом методики исследования;

- описание процесса теоретических и (или) экспериментальных исследований, методов исследований, методов расчета, обоснование необходимости проведения экспериментальных работ, принципов действия разработанных объектов, их характеристики;

- обобщение и оценку результатов исследований, включающих оценку полноты решения поставленной задачи и предложения по дальнейшим направлениям работ, оценку достоверности полученных результатов и их сравнение с аналогичными результатами отечественных и зарубежных работ;

В конце каждого раздела и подраздела следует обобщить материал в соответствии с целями и задачами исследования, сформулировать выводы и достигнутые результаты.

Теоретический раздел (обзор литературы)

После выбора и утверждения темы выпускной квалификационной работы обучающийся приступает к изучению специальной литературы, необходимой для оценки степени изученности научной проблемы. Основные источники литературы рекомендует руководитель, остальные обучающийся подбирает самостоятельно. Для поиска литературы используются библиотечные каталоги, реферативные журналы,

библиографические справочники, списки литературы, помещенные в конце книг и статей, ресурсы сети Internet. Работу с литературой следует продолжать вплоть до окончательного оформления выпускной квалификационной работы, чтобы не пропустить, по возможности, новых материалов.

При изучении литературы необходимо вести краткие записи: фамилия и инициалы автора, название книги или статьи, место издания, страницы, на которых помещена статья в журнале, или их число в книге. Далее следует краткое изложение основного содержания литературного источника в виде тезисов или конспекта. Точно цитируемые места (оригинальные высказывания, формулировки, спорные утверждения), берут в кавычки, указывая в скобках номера страниц.

В теоретическом разделе рассматриваются методологические основы проблемы, заявленной в теме исследования. В процессе изучения материала целесообразно отразить различные мнения исследователей по тем или иным вопросам, кратко прокомментировать содержание основных нормативных актов, имеющих непосредственное отношение к теме исследования, привести примеры успешной коммерческой деятельности аналогичных отечественных и зарубежных предприятий. В данном разделе должно быть выделено 3-4 подраздела. В первом подразделе рассматриваются общие теоретические вопросы, касающиеся коммерческой деятельности по теме исследования, во втором излагаются особенности коммерческой деятельности в той отрасли, в которую входит изучаемое предприятие, в третьем подразделе – исследуется конъюнктура рынка изучаемой отрасли и/или товарных групп в целом по России или конкретного региона.

В конце обзора литературы делается краткое резюме о состоянии изученности данного вопроса.

Аналитический раздел

Этот раздел должен иметь, как правило, 3-4 подраздела, в которых дается анализ состояния коммерческой деятельности предприятия по основным позициям.

Пример:

2. Современное состояние коммерческой деятельности в ОАО «Мичуринский хлебозавод».

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия.

2.2. Оценка конъюнктуры рынка хлебобулочной продукции.

2.3. Ассортиментная, ценовая и сбытовая политика предприятия.

2.4. Коммерческие взаимоотношения с поставщиками сырья и потребителями готовой продукции.

Исходные данные для анализа берутся, как минимум, за 3 последних календарных года. Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия дается по следующему плану:

- организационно-правовая форма, учредители, уставный капитал, распределение акций (паев);
- основные виды деятельности;
- организационная структура предприятия;
- динамика объемов производства (реализации) основных видов продукции;
- эффективность использования основных и оборотных фондов;
- динамика производительности труда;
- показатели деловой активности (по данным бухгалтерского баланса), основные кредиторы и дебиторы;
- финансовые результаты хозяйственной (торговой) деятельности.

В процессе изложения материала нельзя ограничиваться простой констатацией фактов, пересказом цифр, приводимых в таблицах.

Оценка конъюнктуры рынка основных видов продукции, реализуемой предприятием, являющимся объектом исследования, производится в следующей

последовательности:

- основные рынки сбыта и их емкость, доля предприятия на них;
- основные конкуренты на каждом рынке, их сильные и слабые стороны, доля рынка, занимаемая ими;
- уровень конкурентоспособности продукции данного предприятия по основным параметрам (цена, качество, упаковка, наличие сбытовых сетей, сервис, реклама, стимулирование сбыта), сравнительная оценка конкурентных преимуществ (в баллах);
- основные потребители продукции предприятия на каждом рынке, особенности спроса на данную продукцию (выявляются на основе наблюдения и опроса).

В данном подразделе обязательно должны быть применены отдельные методы маркетинговых исследований (их, как и программу исследования, утверждает руководитель ВКР). Проведение исследования предусматривает 2 этапа:

1) пилотное - 20 респондентов;
2) полевое - 80 респондентов.

Итогом маркетингового исследования является анализ результатов и соответствующие выводы.

При анализе ассортиментной, ценовой и сбытовой политики предприятия основное внимание следует уделить следующим вопросам:

- оценка влияния внешних и внутренних факторов на формирование ассортиментной, ценовой и сбытовой политики. Например, для типичного молокоперерабатывающего предприятия таковыми являются: уровень и динамика потребительского спроса в течение календарного года (по основным видам продукции), уровень конкуренции, состояние сырьевой базы, финансовое положение предприятия, степень использования производственных мощностей, уровень качества продукции, каналы сбыта;
- состав и структура товарного ассортимента в динамике за 3 года с выявлением причин изменений объемов производства (продаж) и перечня ассортиментных позиций;
- эффективность производства и реализации основных видов продукции, причины ее колебаний;
- порядок формирования оптово-отпускных цен, применяемые методы ценообразования и ценовые стратегии, оценка их эффективности;
- основные каналы сбыта товарной продукции, эффективность реализации по различным каналам, наличие и эффективность функционирования собственных торговых точек;
- формы и методы продвижения товаров: использование рекламы, пропаганды, методов персональной продажи и стимулирования сбыта, эффективность продвижения.

Результаты исследования состояния коммерческих взаимоотношений с партнерами целесообразно излагать в следующей последовательности:

- сложившаяся на предприятии практика заключения сделок с поставщиками: источники поставки, система выбора поставщиков, определение объемов закупки, порядок заключения и исполнения хозяйственных договоров, порядок оформления заказов и расчетов с поставщиками, способы доставки;
- сложившаяся практика коммерческих отношений с потребителями (для производственных предприятий): система поиска, порядок заключения и исполнения договоров купли- продажи, способы доставки, формы расчетов;
- формы и методы продажи товаров (для торговых предприятий).

Особое внимание следует уделить выявлению проблем и недостатков в процессе коммерческой работы с поставщиками и потребителями. Необходимо иметь в виду, что в процессе изложения материала акцент делается на вопросы, непосредственно связанные с темой ВКР. Например, если целью исследования является совершенствование товарного ассортимента, то больше внимания в аналитическом разделе уделяется анализу сложившегося ассортимента; если тема связана с организацией сбытовой деятельности,

то подробнее говорится о каналах распределения продукции и коммерческих взаимоотношениях с потребителями и др. При написании данного раздела следует использовать основные методы экономических и маркетинговых исследований, это позволяет повысить степень обоснованности и достоверности выводов и рекомендаций автора.

В конце аналитического раздела необходимо четко сформулировать основные проблемы и недостатки, имеющие место в практике коммерческой деятельности данного предприятия, мероприятия по устранению которых будут предложены в третьем, проектном разделе выпускной квалификационной работы.

Предложения и рекомендации

Это основной по значению раздел выпускной квалификационной работы. В нем также следует выделять 3-4 подраздела в соответствии с поставленными задачами исследования.

Пример:

3. Основные направления совершенствования коммерческой деятельности ОАО «Мичуринский хлебозавод».

3.1. Сегментирование рынка хлебобулочной продукции.

3.2. Оптимизация товарного ассортимента.

3.3. Пути совершенствования коммерческих отношений с поставщиками сырья.

3.4. Мероприятия по эффективному продвижению товаров на рынок.

Проектный раздел посвящается изложению основных путей совершенствования коммерческой деятельности предприятия или отдельных ее аспектов, в соответствии с избранной темой выпускной квалификационной работы. Предложения автора должны быть аргументированы и подкреплены расчётом экономического эффекта. При подготовке предложений и рекомендаций используется информация, изложенная в теоретическом разделе, а также результаты личных наблюдений и маркетинговых исследований автора работы. Первоочередное внимание следует уделить поиску наименее капиталоемких путей совершенствования коммерческой деятельности, которые могут дать эффект уже в ближайшем будущем. Далее необходимо предусмотреть более масштабные предложения, требующие значительных затрат, определить источники поступления инвестиций и срок их окупаемости. Например, в результате изучения состояния коммерческой деятельности молочного завода студент приходит к выводу, что необходимо:

- исключить из ассортимента стерилизованное молоко;
- включить в ассортимент йогурт (на основании изучения потребительских предпочтений);
- увеличить выпуск продукции в современной упаковке;
- усовершенствовать методику расчета закупочной цены на сырье (молоко);
- обеспечить бесперебойное снабжение предприятия качественным сырьем, повысив степень использования производственных мощностей до 80-90%;
- в связи с этим увеличить объем продаж на наиболее перспективных рынках сбыта и выйти на новые рынки;
- усовершенствовать организацию торговли в собственных фирменных магазинах;
- провести рекламную кампанию на новых рынках сбыта и по новой продукции (йогурт).

В связи с этим даются практические рекомендации предприятию по реализации вышеперечисленных предложений с расчетом экономического и коммерческого эффекта.

Например, чтобы увеличить выпуск продукции в новой упаковке, следует:

- собрать информацию о предложении на рынке упаковочного оборудования и сырья для производства упаковки и (или) на рынке готовой упаковки;
- выбрать наилучший вариант по соотношению «цена – производительность – качество»;

- определить сумму затрат на приобретение оборудования и необходимых расходных материалов;

- определить расходы на рекламу продукции в новой упаковке;

- определить эффективность инвестиций (срок окупаемости, дополнительную прибыль для предприятия);

- установить источники инвестиций;

- определить порядок расчетов, способы доставки оборудования и материалов, порядок проведения пуско-наладочных работ.

Предложения и рекомендации автора выпускной квалификационной работы, оформленные подобным образом, могут быть внедрены в производство и будут способствовать повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия, являющегося объектом исследования.

В заключение проектного раздела необходимо представить таблицу, содержащую сравнительную оценку финансовых результатов - фактически и после претворения в жизнь предложений и рекомендаций автора.

В **заключении** (выводах и предложениях) указываются общие результаты ВКР, формулируются обобщенные выводы и предложения, возможные перспективы применения результатов на практике и дальнейшего исследования проблемы. Важно показать, как предлагаемые мероприятия отразятся на общих показателях деятельности организации, определить эффективность их внедрения. Из текста заключения должно быть ясно, что цель и задачи выпускной квалификационной работы полностью выполнены. Заключение завершается оценкой перспектив исследуемой проблемы в целом. Все предложения и рекомендации должны носить конкретный характер, обеспечивающий их практическое применение. Основой для разработки конкретных мероприятий и предложений служит проведенный анализ исследуемой проблемы во второй главе ВКР, а также имеющийся прогрессивный отечественный и зарубежный опыт.

Список литературы должен быть оформлен в соответствии с принятыми стандартами ГОСТ Р 7.0.5 - 2008. «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления и ГОСТ 7.1 – 2003 Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления» и содержать не менее 30 наименований литературных источников, нормативно-правовых документов. В список литературы включаются только те источники, которые использовались при подготовке ВКР и на которые имеются ссылки в основной части выпускной квалификационной работы. Сведения об источниках приводятся в соответствии с действующими на момент выполнения ВКР требованиями ГОСТ.

При использовании в работе информации из опубликованных или неопубликованных (рукописей) источников обязательна ссылка на источник. Нарушение этой нормы (использование неправомочных заимствований) является плагиатом. Оформление ссылки должно соответствовать требованиям ГОСТ 7.1-2003 «Система стандартов по информатизации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления», ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления» и ГОСТ 7.82-2001 «Библиографическая запись. Библиографическое описание электронных ресурсов».

Недопустимо использовать в тексте ВКР материал, заимствованный полностью или частично из любых других источников без соответствующей ссылки. В случае обнаружения намеренного плагиата в тексте данная ВКР не допускается до публичной защиты и оценивается как неудовлетворительная.

Обучающийся допускается к защите письменной работы при наличии в ней определенной доли оригинального текста, допустимая доля неправомочного заимствования определяется выпускающей кафедрой внутренним распорядительным

документом. Для проверки текста на заимствования обучающийся должен использовать конкретные программные продукты или зарегистрироваться на сайте http://www.antiplagiat.ru/ и самостоятельно проверить его в личном кабинете.

Ответственность за проверку письменной работы на плагиат возлагается на руководителя ВКР и контролируется заведующим выпускающей кафедры. Выборочный контроль осуществляется руководителем соответствующего учебного структурного подразделения, методическим отделом и отделом качества обучения.

Проверка письменных работ на плагиат осуществляется руководителем соответствующей работы в соответствии с Положением о проверке ВКР (НКР) на наличие заимствования с использованием системы «Антиплагиат» в ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ.

В список литературы включаются статьи автора, на которые должны быть ссылки в тексте работы.

Приложения. В приложения следует относить вспомогательный материал, который при включении его в основную часть выпускной квалификационной работы загромождает текст (таблицы, схемы, формы документов и т.д.). Материал включается в приложения в целях сокращения объема основной части ВКР, его страницы не входят в общий объем работы. Конкретный состав приложений, их объем, включая иллюстрации, определяется по согласованию с руководителем выпускной квалификационной работы.

5.8. Оформление выпускной квалификационной работы

Особое внимание должно уделяться языку и стилю написания ВКР, свидетельствующее об общем уровне подготовки будущего квалифицированного специалиста, его профессиональной культуре. Следует отметить, что редактирование ВКР осуществляется самостоятельно выпускником – автором работы.

При написании выпускной квалификационной работы обучающемуся следует особо обратить внимание на правильное оформление ВКР**,** включая оформление текста, заголовков глав и параграфов, графического материала (рисунков, таблиц, приложений и пр.), ссылок на использованную литературу, формул, списка литературы и т.д. в соответствии с установленными требованиями (требования разрабатываются каждым соответствующим институтом с учетом специфики специальности (направления) и доводятся до сведения студентов).

Объем выпускной квалификационной работы в целом должен быть в пределах 50-70 страниц печатного текста. Приложения в этот объем не входят.

Работа оформляется в виде текста, подготовленного на персональном компьютере с помощью текстового редактора и отпечатанного на принтере на листах формата А4 с одной стороны. Текст на листе должен иметь книжную ориентацию, альбомная ориентация допускается только для таблиц и схем приложений. Основной цвет шрифта – черный.

Разрешается использовать компьютерные возможности акцентирования внимания на определенных терминах, определениях, применяя инструменты выделения и шрифты различных стилей.

Поля страницы должны иметь следующие размеры: левое – 30 мм, правое – 15 мм, верхнее и нижнее – 20 мм.

Текст печатается через полтора интервала шрифтом Times New Roman, размер шрифта 14 (для сносок 12).

Абзацный отступ должен быть одинаковым по всему тексту и равен 1,5 см. Перенос слов с одной строки на другую производится автоматически.

Наименования всех структурных элементов ВКР (за исключением приложений) записываются в виде заголовков строчными буквами по центру страницы без подчеркивания (шрифт 14 жирный). Точка после заголовка не ставится.

Страницы нумеруются арабскими цифрами с соблюдением сквозной нумерации по всему тексту. Номер страницы проставляется в центре нижней части листа без точки. Титульный лист включается в общую нумерацию страниц. Номер страницы на титульном листе не проставляется (нумерация страниц – автоматическая). Приложения включаются в общую нумерацию страниц. Иллюстрации и таблицы на листе формата А3 учитываются как одна страница.

Главы (разделы) имеют порядковые номера в пределах всей ВКР и обозначаются арабскими цифрами без точки. Номер подраздела состоит из номеров главы (раздела) и подраздела, разделенных точкой. В конце номера подраздела точка не ставится. Разделы основной части ВКР следует начинать с нового листа (страницы).

При ссылках на структурную часть текста выполняемой ВКР указываются номера глав (разделов), подразделов, пунктов, подпунктов, перечислений, графического материала, формул, таблиц, приложений, а также графы и строки таблицы данной ВКР. При ссылках следует писать: «… в соответствии с главой (разделом) 2», « … в соответствии со схемой 2», «(схема 2)», «в соответствии с таблицей 1», «таблица 4», «… в соответствии с приложением 1» и т. п.

Цитаты воспроизводятся в тексте ВКР с соблюдением всех правил цитирования (соразмерная кратность цитаты, точность цитирования). Цитированная информация заключаются в кавычки, и указывается номер страницы источника, из которого приводится цитата. Цифровой (графический) материал (далее – материалы), как правило, оформляется в виде таблиц, графиков, диаграмм, иллюстраций и имеет по тексту отдельную сквозную нумерацию для каждого вида материала, выполненную арабскими цифрами. При этом обязательно делается надпись «Таблица» («График», «Диаграмма») и указывается ее порядковый номер и название.

Таблицу с большим количеством строк допускается переносить на другой лист (страницу). При переносе части таблицы на другой лист (страницу) слово «Таблица» и номер ее указывают один раз справа над первой частью таблицы, над другими частями пишут слово «Продолжение» и указывают номер таблицы, например: «Продолжение таблицы 1». При переносе таблицы на другой лист (страницу) заголовок помещают только над ее первой частью. Необходимо указывать при переносе обозначение столбцов таблицы. В таблицах допускается применение 12 размера шрифта.

В ВКР используются только общепринятые сокращения и аббревиатуры. Если в работе принята особая система сокращений слов, наименований, то перечень принятых сокращений должен быть приведен в структурном элементе «Обозначения и сокращения» после структурного элемента ВКР «Содержание».

Приложения к ВКР оформляются на отдельных листах, причем каждое из них должно иметь свой тематический заголовок и в правом верхнем углу страницы надпись «Приложение» с указанием его порядкового номера арабскими цифрами. Характер приложения определяется студентом самостоятельно, исходя из содержания работы. Текст каждого приложения может быть разделен на разделы, подразделы, пункты, подпункты, которые нумеруют в пределах каждого приложения. Приложения должны иметь общую с остальной частью работы сквозную нумерацию страниц.

На последней странице заключения обучающийся проставляет дату окончания работы и подпись, также на этой странице должна быть следующая формулировка: «Выпускная квалификационная работа выполнена мною самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них».

Текст ВКР должен быть переплетен (сброшюрован) в твердую обложку.

5.9. Порядок проверки выпускной квалификационной работы в системе «антиплагиат» и допуска её к защите

Законченные письменные работы предоставляются на кафедру экономии и коммерции руководителю ВКР для проверки самостоятельности их выполнения в печатном и электронном виде (в форматах *.doc; *.docx; *.rtf; *.txt) не позднее, чем за 10 дней до защиты и проверяются на самостоятельность их разработки с использованием системы «Антиплагиат».

На последней странице письменной работы обучающийся должен сделать запись: **«Настоящим подтверждаю, что (указать вид работы) выполнена мною самостоятельно, заимствования находятся в допустимых пределах»** и подпись автора ВКР.

При предоставлении на кафедру письменной работы, обучающийся заполняет и подписывает заявление по установленной форме (Приложение 6).

В заявлении подтверждается факт отсутствия в письменной работе заимствований из печатных и электронных источников третьих лиц, не подкрепленных сопутствующими ссылками, и информированность обучающегося о возможных санкциях в случае обнаружения плагиата.

Непредставление обучающимся заявления автоматически влечёт за собой отказ о допуске письменной работы к защите.

Ответственность за проверку письменной работы на плагиат возлагается на руководителя ВКР и контролируется заведующим выпускающей кафедры. Выборочный контроль осуществляется руководителем соответствующего учебного структурного подразделения, методическим отделом и отделом качества обучения.

Проверка письменных работ на плагиат осуществляется руководителем соответствующей работы в соответствии с Порядком осуществления проверки письменных работ системой «Антиплагиат» (Приложение 7).

5.10. Предварительная защита выпускной квалификационной работы

Предварительная защита проводится не позднее, чем за месяц до официальной даты защиты ВКР.

С целью осуществления выпускающей кафедрой контроля качества ВКР и подготовки обучающихся к официальной защите рекомендуется проведение заседания выпускающей кафедры, или экспертной комиссии института, состоящей из представителей выпускающих кафедр, где каждый обучающийся в присутствии руководителя ВКР проходит предварительную защиту ВКР. К предварительной защите обучающийся представляет задание на ВКР и полный непереплетенный (несброшюрованный) вариант ВКР.

В обязанности членов кафедры (экспертной комиссии института) входит:

- оценка степени готовности ВКР;
- дача рекомендаций по устранению выявленных недостатков работы (при их наличии);
- рекомендация о допуске ВКР к официальной защите;
- рекомендация лучших ВКР на внутривузовский или иной конкурс студенческих работ и для участия в научных конференциях.

Участие в дискуссии по рассматриваемой ВКР могут принимать все желающие лица, присутствующие на заседании выпускающей кафедры (экспертной комиссии факультета).

Результаты обсуждения ВКР: оценка степени готовности, рекомендации по устранению выявленных недостатков работы (при их наличии), рекомендация о допуске (не допуске) к официальной защите, а также рекомендация лучших ВКР на конкурсы фиксируются в протоколе заседания выпускающей кафедры (экспертной комиссии института).

5.11. Порядок защиты выпускной квалификационной работы

На защиту выпускной квалификационной работы предоставляется полностью оформленная, переплетенная (в твердом переплете) выпускная квалификационная работа, содержащая:

● стандартный титульный лист, подписанный выпускником, руководителем, консультантом, а также заведующим выпускающей кафедрой (первый лист переплетается с ВКР);

● план-график выполнения ВКР;

● текст выпускной квалификационной работы: содержание, введение, основная часть работы, заключение, список литературы и приложение.

Диск с иллюстративным материалом к докладу выпускника (вкладывается в конверт, который приклеивается к внутренней стороне задней обложки ВКР).

В ВКР вкладываются:

● отзыв руководителя ВКР (Приложение 5)

● рецензия (Приложение 9)

● заявка от предприятия (если ВКР выполнялась по заявке) (Приложение 3)

● рецензия от руководителя предприятия (если ВКР выполнялась по заявке) или справка о внедрении результатов.

Защита выпускной квалификационной работы является обязательным испытанием, введенным в итоговую аттестацию выпускников, оканчивающих обучение по программам высшего профессионального образования в вузах.

Защита ВКР является последним по порядку испытанием государственной аттестации выпускников и проводится в соответствии с графиком итоговой государственной аттестации, утверждаемым Ученым советом ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ, и по расписанию, утверждаемому ректором университета.

Подготовленная и переплетенная ВКР представляется обучающимся в дирекцию за две недели до дня ее защиты по расписанию. В случае, если ВКР не представлена обучающимся в установленный срок по уважительным причинам, директор института может в установленном порядке изменить дату защиты, направив соответствующее представление на имя ректора ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ о переносе сроков защиты ВКР. Перенос сроков защиты ВКР оформляется приказом ректора ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ.

Передача экземпляра ВКР для составления отзыва и рецензии осуществляется дирекцией института.

ВКР вместе с заданием на ВКР, результатами предварительной защиты (если она проводилась), отзывом руководителя и официальными рецензиями должна быть сдана секретарю комиссии не позднее 12 часов рабочего дня, предшествующего дню защиты работы по расписанию.

Защита ВКР проводится на открытом заседании комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

Продолжительность доклада выпускника должна составлять 7-10 минут (включая демонстрацию презентационного материала). В докладе должны быть изложены основные положения выпускной квалификационной работы. Структура и содержание выступления определяется обучающимся и обязательно согласовывается с руководителем ВКР. Обязательные элементы процедуры защиты: выступление автора ВКР; оглашение официальных рецензий; оглашение отзыва руководителя.

Для защиты выпускной квалификационной работы по желанию обучающегося можно подготовить демонстрационный материал, основанный на иллюстративном материале ВКР.

Перечень иллюстраций, представляемых на защиту, определяется обучающимся совместно с руководителем ВКР. Иллюстративный материал может быть оформлен на

слайдах, в виде графической части на листах формата А4, или в виде отдельных буклетов в качестве раздаточного материала для каждого члена ГАК. Весь материал, выносимый в электронный презентационный материал, слайды или в буклеты, обязательно должен быть идентичен иллюстрациям, представленным в выпускной квалификационной работе.

После оглашения отзыва и рецензии обучающемуся должно быть предоставлено время для ответа на замечания, имеющиеся в рецензии. Вопросы членов комиссии автору ВКР должны находиться в рамках ее темы и предмета исследования.

На открытой защите ВКР могут присутствовать все желающие, которые вправе задавать обучающемуся вопросы по теме защищаемой работы.

Число вопросов не ограничивается - они могут касаться как темы ВКР, так и других дисциплин направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Обучающийся отвечает на вопросы сразу, но имеет право пользоваться своей работой. Ответы на вопросы должны быть доказательными, теоретически аргументированными и подкреплены фактическим материалом. Полнота ответов в значительной степени влияет на оценку работы, поэтому ответы следует хорошо взвешивать. Ход защиты выпускной работы должен оформляться специальным протоколом, в котором фиксируются вопросы, заданные выпускнику, выступления, особые мнения членов Государственной аттестационной комиссии и присутствующих.

Оценка выпускной квалификационной работы проводится на закрытом заседании ГАК. Решение комиссии принимается простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов председатель комиссии (или заменяющий его заместитель председателя комиссии) обладает правом решающего голоса.

Результаты любого из видов аттестационных испытаний, включенных в итоговую государственную аттестацию, определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний экзаменационных комиссий. Оценка объявляется после окончания защиты всех работ на открытом заседании ГАК.

После объявления результатов защиты заседание Государственной аттестационной комиссии объявляется закрытым.

5.12. Порядок проведения защиты ВКР для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья государственная итоговая аттестация проводится образовательной организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников.

При проведении процедуры защиты ВКР обеспечивается соблюдение следующих требований:

- проведение защиты ВКР для лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с выпускниками, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для выпускников при защите ВКР;
- присутствие в аудитории ассистента, оказывающего выпускникам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей;
- пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при защите ВКР с учетом их индивидуальных особенностей;
- обеспечение возможности беспрепятственного доступа выпускников в аудитории, туалетные и другие помещения.

Для дополнительного обеспечения требований в зависимости от категорий выпускников с ограниченными возможностями здоровья (для слепых, слабослышащих, для глухих и слабослышащих с тяжелыми нарушениями речи, для лиц с нарушениями опорно-

двигательного аппарата) выпускники или родители (законные представители) несовершеннолетних выпускников не позднее чем за 3 месяца до начала государственной итоговой аттестации подают письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении защиты ВКР.

5.13. Список рекомендуемой литературы

Основная учебная литература

1. Аникин, Б. А. Логистика производства: теория и практика : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. А. Волочиенко, Р. В. Серышев ; ответственный редактор Б. А. Аникин. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 454 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3928-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/400874
2. Григорьев, М. Н. Логистика : учебник для бакалавров / М. Н. Григорьев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 836 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2731-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/404226
3. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:https://biblio-online.ru/bcode/424913
4. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:https://biblio-online.ru/bcode/412935
5. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 375 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-01642-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/415268
6. Логистика : учебник для академического бакалавриата / В. В. Щербаков [и др.] ; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 387 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00912-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/414817
7. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Данченок [и др.] ; под ред. Л. А. Данченок. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 486 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01560-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/412851
8. Маркетинг в агропромышленном комплексе : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. В. Акканина [и др.] ; под редакцией Н. В. Аккaниной. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 314 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03123-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413211
9. Сергеев, В. И. Логистика снабжения : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич ; под общей редакцией В. И. Сергеева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 384 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00079-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413236

10. Экономика предприятий агропромышленного комплекса. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / Р. Г. Ахметов [и др.] ; под общей редакцией Р. Г. Ахметова. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 270 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01575-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413205

11. Экономика предприятий агропромышленного комплекса : учебник для академического бакалавриата / Р. Г. Ахметов [и др.] ; под общей редакцией Р. Г. Ахметова. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 431 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03363-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413238

12. Экономика сельского хозяйства : учебник для академического бакалавриата / Н. Я. Коваленко [и др.] ; под редакцией Н. Я. Коваленко. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 406 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8769-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413184

Дополнительная учебная литература

1. Григорьев, М. Н. Маркетинг : учебник для прикладного бакалавриата / М. Н. Григорьев. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 559 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-05818-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/412600

2. Голубков, Е. П. Маркетинг для профессионалов: практический курс : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. П. Голубков. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 474 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3301-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/406757

3. Корнеева, И. В. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. В. Корнеева, В. Е. Хруцкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 436 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03565-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/414400

4. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Е. Кузьмина. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 385 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-9118-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413275

5. Левкин, Г. Г. Логистика: теория и практика : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 202 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-06545-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/411968

6. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под ред. Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 370 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01478-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/413386

7. Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для академического бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 495 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02621-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/412623

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

http://www.budgetrf.ru - Мониторинг экономических показателей;

http://www.businesspress.ru - Деловая пресса;

http://www.garant.ru - Гарант;

http://www.nta –rus/ru - Национальная торговая ассоциация;
http://www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
http://www.rtpress.ru - Российская торговля;
http://www.torgrus.ru - Новости и технологии торгового бизнеса;
http://www.modul-ek.ru – Торговое оборудование;
http://www.torg.spb.ru – Торговля и ресторанный бизнес;
http://www.nta-rus.com – Оборудование. Технология и оборудования для магазинов и ресторанов;
http://www.f-art.nnov.ru – ТиТО. Торговое и технологическое оборудование;
http://www.trade-design.ru – Торговый дизайн;
http://www.tovr.ru – Торговое оборудование в России.

Информационные технологии (программное обеспечение и информационные справочные материалы)

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифровых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (https://e.lanbook.ru/) (договор на оказание услуг от 10.03.2020 № ЭБ СУ 437/20/25 (Сетевая электронная библиотека)
2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (https://e.lanbook.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 03.04.2023 № 1)
3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (https://e.lanbook.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 06.04.2023 № 2)
4. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 07.04.2023 № б/н)
5. Электронно-библиотечная система «AgriLib» ФГБОУ ВО РГАЗУ (http://ebs.rgazu.ru/) (дополнительное соглашение на предоставление доступа от 13.04.2023 № б/н к Лицензионному договору от 04.07.2013 № 27)
6. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (https://rucont.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 04.04.2023 № 2702/бп22)
7. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (https://urait.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 06.04.2023 № 6)
8. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (https://vernadsky-lib.ru) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)
9. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (https://rusneb.ru/)

(договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)

10. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскопечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (https://www.tambovlib.ru) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 03.02.2023 № 11481 /13900/ЭС)

2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 22.12.2022 № 194-01/2023)

Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 11.07.2022 № 530/2022)

2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования - https://elibrary.ru/

3. Портал открытых данных Российской Федерации - https://data.gov.ru/

4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - https://rosstat.gov.ru/opendata

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

№	Наименование	Разработчик ПО (правообладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
1	Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
2	Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoin tSecurity для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165	Сублицензионный договор с ООО «Софтекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
3	Мой Офис Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012

					срок действия: бессрочно
4	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiaus.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024
5	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	AdobeSystems	Свободно распространяемое	-	-
6	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	FoxitCorporation	Свободно распространяемое	-	-

Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

9. LMS-платформа Moodle
10. Виртуальная доска Миро: miro.com
11. Виртуальная доска SBoardhttps://sboard.online
12. Виртуальная доска Padlet: https://ru.padlet.com
13. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
14. Сервисы опросов: Яндекс Формы, MyQuiz
15. Сервисы видеосвязи: Яндекс телемост, Webinar.ru
16. Сервис совместной работы над проектами для небольших групп Trello http://www.trello.com

6. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ СДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЭКЗАМЕНОВ И (ИЛИ) ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

6.1. Критерии оценки результатов сдачи государственного экзамена и шкала оценочных средств

Критерии оценки результатов сдачи государственного экзамена:

- знание основных понятий и категорий по всем разделам программы государственного экзамена, их взаимосвязей; нормативно-правовой базы;
- умение привести пример из учебного материала или из практической деятельности при ответе на вопрос, увязать теорию с практикой;
- освещение проблемных, альтернативных и перспективных направлений изучения в соответствующей области; наличие выраженной собственной позиции по данному вопросу;
- владение современными техническими средствами и информационными технологиями сбора, передачи и обработки учетной информации;
- полнота, четкость и логичность построения ответа на вопрос, использование специальной научной терминологии;

- владение монологической речью; умение аргументировать свою точку зрения при ответе на вопрос, поддерживать и активизировать беседу и иные коммуникативные навыки;

- самостоятельность выполнения заданий.

Шкала оценочных средств

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75-100 баллов) **«отлично»**	• полное знание учебного материала из разных разделов дисциплин с раскрытием сущности и области применения методов основных дисциплин профиля подготовки; • умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений в основных областях профиля подготовки; • грамотное владение методами и средствами основных дисциплин профиля подготовки в области коммерции	вопросы к государственному к экзамену (75-100 баллов)
Базовый (50-74 балла) **«хорошо»**	• знание основных концептуальных и методологических положений коммерции, методов и средств основных дисциплин профиля подготовки; • умение выбирать цепи и схемы товародвижения, управлять коммерческими процессами в торговле; • владение методами и средствами управления коммерческими процессами на микро- и макроуровне	вопросы к государственному к экзамену (50-74 балла)
Пороговый (35- 49 баллов) **«удовлетворительно»**	• поверхностное знание сущности, принципов, функций коммерческой деятельности; • умение осуществлять поиск методов и средств рационализации процессов товародвижения в коммерческой деятельности; • поверхностное владение методами и средствами управления коммерческими процессами в торговле	вопросы к государственному к экзамену (35-49 баллов)
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) **«неудовлетворительно»**	• незнание концептуальных и методологических основ коммерции; приблизительное представление о предмете и методах основных дисциплин профиля подготовки; отрывочное, без логической последовательности изложение материала; • неумение выбирать цепи и схемы движения материалопоков; неумение управлять коммерческими процессами компании; • невладение методами и средствами управления коммерческими процессами в торговле.	вопросы к государственному к экзамену (0-34 баллов);

6.2. Критерии оценки защиты выпускных квалификационных работ и шкала оценочных средств

Критерии оценки защиты выпускных квалификационных работ:

- актуальность темы исследования;
- глубина и обстоятельность раскрытия темы, содержательность работы, качество

анализа научных источников и практического опыта;

- степень самостоятельности и поисковой активности выпускника, творческий подход к делу;
- композиционная четкость, логическая последовательность и грамотность изложения материала выпускной квалификационной работы;
- правильность оформления доклада и презентации.

Шкала оценочных средств

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75-100 баллов) **«отлично»**	Полнота знаний нормативного, теоретического и практического материала, демонстрация умений и навыков от 75 до 100%; Полное знание материала выпускной квалификационной работы с раскрытием сущности и области применения знаний, типовых методик расчета; Умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований; Умение извлекать и использовать основную (важную) информацию из заданных нормативных, учебно-методических, научно-периодических источников; Умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстрации теоретических положений; Умение самостоятельно решать проблему / задачу на основе изученных методов, приемов, технологий; Умение ясно, четко, логично и грамотно излагать собственные размышления, делать умозаключения и выводы; Умение соблюдать заданную форму изложения; Умение пользоваться ресурсами глобальной сети (интернет); Умение определять, формулировать проблему и находить пути ее решения; Умение самостоятельно принимать решения на основе проведенных исследований; Умение создавать содержательную презентацию выполненной работы; Грамотное владение методикой инновационного проектирования при обработке экономических данных; Свободное владение терминологией и основными теоретическими положениями по проблематике излагаемого материала.	вопросы к докладчику (75-100 баллов);
Базовый (50-74 балла) **«хорошо»**	Полнота знаний нормативного, теоретического и практического материала от 51 до 74%; Знание основных теоретических и методических положений по изученному материалу; Умение собирать, систематизировать, анализировать и	вопросы к докладчику (50-74 балла);

	грамотно использовать практический материал для иллюстрации теоретических положений, не допуская существенных ошибок; Умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников, не допуская существенных ошибок; Умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстрации теоретических положений, не допуская существенных ошибок; Умение ясно, четко, логично и грамотно излагать собственные размышления, делать умозаключения и выводы, не допуская существенных ошибок; Умение пользоваться ресурсами глобальной сети (интернет); Умение самостоятельно принимать решения на основе проведенных исследований, не допуская существенных ошибок; Владение теорией и практикой функционирования организаций различных организационно-правовых форм и направлений деятельности и их взаимосвязей; Владение терминологией и основными теоретическими положениями по проблематике излагаемого материала, не допуская существенных ошибок.	
Пороговый (35- 49 баллов) **«удовлетворительно»**	Полнота знаний нормативного, теоретического и практического материала от 35до 49%; Поверхностное знание сущности изучаемого процесса и явления и их принадлежности к соответствующей группе без указания методики определения; Умение осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор и частичный анализ данных при проведении конкретных инновационных проектов; Умение извлекать и использовать основную (важную) информацию из заданных нормативных, учебно-методических, научно-периодических источников; Выполнение инновационного проектирования с погрешностями методологического плана, ошибками в интерпретации, но позволяющих сделать заключение о верном ходе решения поставленной задачи; Владение терминологией и основными теоретическими положениями по проблематике излагаемого материала с неточностями, нарушением последовательности изложения материала.	вопросы к докладчику (35-49 баллов);
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) **«неудовлетворительно»**	Полнота знаний нормативного, теоретического и практического материала до 34%; Отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты процесса; Неумение выполнить собственные расчеты аналогичного характера по образцу, неидентификация	вопросы к докладчику (0-34 баллов);

	организаций, незнание показателей в предложенном примере; Неумение извлекать и использовать основную (важную) информацию из заданных нормативных, учебно-методических и научно-периодических источников; Неумение соблюдать заданную форму изложения; Невладение процедурами по применению инновационных методов; Невладение терминологией и основными теоретическими положениями по проблематике излагаемого материала.	

6.3. Критерии оценки соответствия уровня сформированности компетенций выпускников требованиям стандарта

Критерии оценки	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
Уровень теоретической и научно-исследовательской проработки проблемы (ОК-1, ОК-3, ОК-4, ОК-6, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ПК-7, ПК-9, ПК-10)	Выполнение полного 80-100% объема работы; на высоком теоретическом уровне; правильная и четкая постановка проблем	Объем работ выполнен на 60-79%; на достаточно высоком теоретическом уровне; по основным вопросам ответ правильный, но неполный	Объем работ выполнен на 40-59%; на невысоком теоретическом уровне; с нечеткой постановкой проблем	Объем работ выполнен менее чем на 39%; на низком теоретическом уровне; с неправильной постановкой проблем
Качество анализа проблемы (ОК-2, ОК-4, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-10)	Глубокий анализ поставленных проблем в полном объеме в соответствии с современными методиками	Недостаточно глубокий анализ поставленных проблем в полном объеме в соответствии с современными методиками	Неглубокий анализ поставленных проблем в неполном объеме и частично не в соответствии с современными методиками	Поверхностный или недостаточный анализ поставленных проблем в несоответствии с современными методиками
Полнота и системность вносимых предложений по рассматриваемой проблеме (ОК-1, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ПК-5, ПК-9, ПК-10)	По итогам работы даны грамотные, систематизированные и обоснованные предложения и рекомендации в соответствие поставленными задачами и заявленными проблемами	По итогам работы даны грамотные, но недостаточно систематизированные и обоснованные предложения и рекомендации в соответствие поставленными задачами	По итогам работы даны грамотные, но недостаточно систематизированные и плохо обоснованные предложения и отсутствие четких рекомендаций	По итогам работы даны не грамотные, не систематизированные и плохо обоснованные предложения; отсутствие рекомендаций
Уровень апробации работы и публикаций (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-6, ОК-9, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ПК-5, ПК-6, ПК-9, ПК-10)	Работа прошла полную апробацию на производстве и имеется публикация по исследуемым проблемам	Работа частично прошла апробацию на производстве и имеется публикация по исследуемым проблемам	Работа прошла апробацию на производстве; отсутствует публикация по исследуемым проблемам	Работа не прошла апробацию на производстве; отсутствует публикация по исследуемым проблемам

Объем экспериментальных исследований и степень внедрения в производство (ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-9, ПК-10)	Глубокие и полные экспериментальные исследования с высокой степенью внедрения их в производство	Недостаточно глубокие, но полные экспериментальные исследования с средней степенью внедрения их в производство	Неглубокие и неполные экспериментальные исследования с низкой степенью внедрения их в производство	Поверхностные и плохо проведенные экспериментальные исследования или их отсутствие без внедрения в производство
Самостоятельность разработки (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-6, ОК-9, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ПК-5, ПК-6, ПК-9, ПК-10)	Способность творчески применять полученные знания путем самостоятельного конструирования способа деятельности, поиска новых решений проблем	С недостаточно высокой способностью творчески применять полученные знания путем самостоятельного конструирования способа деятельности, поиска новых решений проблем	С низкой способностью творчески применять полученные знания путем самостоятельного конструирования способа деятельности, поиска новых решений проблем	Способность творчески применять полученные знания путем самостоятельного конструирования способа деятельности, поиска новых решений проблем не проявлена
Степень владения современными программными продуктами и компьютерными технологиями (ОПК-3, ОПК-4)	Грамотное владение ресурсами глобальной сети (интернет) при обработке экспертных и других данных, правильность расчетов и выводов с их использованием	Достаточно грамотное владение ресурсами глобальной сети (интернет) при обработке экспертных и других данных, без ошибок в обработке и расчетах	Недостаточно грамотное владение ресурсами глобальной сети (интернет) при обработке экспертных и других данных, допускает ошибки в обработке и расчетах	Неграмотное владение ресурсами глобальной сети (интернет) при обработке экспертных и других данных
Навыки публичной дискуссии, защиты собственных научных идей, предложений и рекомендаций (ОК-1, ОК-2, ОК-7, ОК-3)	Правильные и четкие ответы на дополнительные вопросы; способность формировать собственное мнение по актуальным вопросам, грамотные и обоснованные предложения и рекомендации	По основным и дополнительным вопросам ответ правильный, но неполный; не достаточная способность формировать собственное мнение по актуальным вопросам	По основным и дополнительным вопросам ответ правильный, но неполный; отсутствует способность формировать собственное мнение, наблюдается неуверенность в ответах	По основным и дополнительным вопросам ответ неправильный, отсутствует способность формировать собственное мнение
Качество презентации результатов работы (ОК-2, ОК-5, ОПК-4)	По результатам работы представлена качественная презентация, полностью охватывающая все исследования с возможностью сделать четкие и правильные выводы	По результатам работы представлена качественная презентация, но не полностью охватывающая все результаты исследования	По результатам работы представлена не достаточно качественная презентация, которая не охватывает все результаты исследования, имеются ошибки	По результатам работы не представлена презентация

Общий уровень культуры общения с аудиторией (ОК-1, ОК-3, ОК-4, ОК-6, ОК-9, ОПК-1)	Умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений и обоснований	Умение достаточно ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, пытаясь делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений и обоснований	Умение не достаточно ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, без попыток делать умозаключения и выводы	Отсутствие умения ясно, логично и грамотно излагать изученный материал; неумение формулировать собственное мнение
Готовность к практической деятельности в условиях рыночной экономики, изменения при необходимости направления профессиональной деятельности в рамках предметной области знаний и практических навыков (ОК-1, ОК-5, ОК-7, ОК-8, ОК-10, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3,ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-11, ПК-15)	Полная готовность к практической деятельности в современных условиях по полученной специальности с умением широко и грамотно применять знания и практические навыки в рамках предметной области	Хорошая готовность к практической деятельности в современных условиях по полученной специальности с умением грамотно применять знания и практические навыки в рамках предметной области	Удовлетворительная готовность к практической деятельности в современных условиях по полученной специальности	Не достаточная готовность к практической деятельности в современных условиях по полученной специальности

7. ПОРЯДОК ПОДАЧИ И РАССМОТРЕНИЯ АПЕЛЛЯЦИЙ

По результатам государственных аттестационных испытаний обучающийся имеет право на апелляцию.

Обучающийся имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию о нарушении, по его мнению, установленной процедуры проведения государственного аттестационного испытания и (или) несогласии с результатами государственного экзамена.

Апелляция подается лично обучающимся в апелляционную комиссию не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственного аттестационного испытания.

Для рассмотрения апелляции секретарь государственной экзаменационной комиссии направляет в апелляционную комиссию протокол заседания государственной экзаменационной комиссии, заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при проведении государственного аттестационного испытания, а также письменные ответы обучающегося (при их наличии) (для рассмотрения апелляции по проведению государственного экзамена) либо выпускную квалификационную работу, отзыв и рецензию (рецензии) (для рассмотрения апелляции по проведению защиты выпускной квалификационной работы).

Апелляция не позднее 2 рабочих дней со дня ее подачи рассматривается на заседании апелляционной комиссии, на которое приглашаются председатель государственной экзаменационной комиссии и обучающийся, подавший апелляцию. Заседание апелляционной комиссии может проводиться в отсутствие обучающегося, подавшего апелляцию, в случае его неявки на заседание апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения обучающегося, подавшего апелляцию, в течение 3 рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии. Факт ознакомления обучающегося, подавшего апелляцию, с решением апелляционной комиссии удостоверяется подписью обучающегося.

При рассмотрении апелляции о нарушении процедуры проведения государственного аттестационного испытания апелляционная комиссия принимает одно из следующих решений:

- об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях процедуры проведения государственного аттестационного испытания обучающегося не подтвердились и (или) не повлияли на результат государственного аттестационного испытания;

- об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях процедуры проведения государственного аттестационного испытания обучающегося подтвердились и повлияли на результат государственного аттестационного испытания.

В случае удовлетворения апелляции результат проведения государственного аттестационного испытания подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию для реализации решения апелляционной комиссии. Обучающемуся предоставляется возможность пройти государственное аттестационное испытание в сроки, установленные образовательной организацией.

При рассмотрении апелляции о несогласии с результатами государственного экзамена апелляционная комиссия выносит одно из следующих решений:

- об отклонении апелляции и сохранении результата государственного экзамена;

- об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата государственного экзамена.

Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленного результата государственного экзамена и выставления нового.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Повторное проведение государственного аттестационного испытания обучающегося, подавшего апелляцию, осуществляется в присутствии председателя или одного из членов апелляционной комиссии не позднее даты завершения обучения в организации в соответствии со стандартом.

Апелляция на повторное проведение государственного аттестационного испытания не принимается.

8. ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

Для обучающихся из числа инвалидов государственная итоговая аттестация проводится организацией с учетом особенностей их психофизического развития, их индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальные особенности).

При проведении государственной итоговой аттестации обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

проведение государственной итоговой аттестации для инвалидов в одной аудитории совместно с обучающимися, не являющимися инвалидами, если это не создает трудностей для инвалидов и иных обучающихся при прохождении государственной итоговой аттестации;

присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся инвалидам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с председателем и членами государственной экзаменационной комиссии);

пользование необходимыми обучающимся инвалидам техническими средствами при прохождении государственной итоговой аттестации с учетом их индивидуальных особенностей;

обеспечение возможности беспрепятственного доступа обучающихся инвалидов в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже, наличие специальных кресел и других приспособлений).

Все локальные нормативные акты организации по вопросам проведения государственной итоговой аттестации доводятся до сведения обучающихся инвалидов в доступной для них форме.

По письменному заявлению обучающегося инвалида продолжительность сдачи обучающимся инвалидом государственного аттестационного испытания может быть увеличена по отношению к установленной продолжительности его сдачи:

продолжительность сдачи государственного экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;

продолжительность подготовки обучающегося к ответу на государственном экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;

продолжительность выступления обучающегося при защите выпускной квалификационной работы - не более чем на 15 минут.

В зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья организация обеспечивает выполнение следующих требований при проведении государственного аттестационного испытания:

а) для слепых:

задания и иные материалы для сдачи государственного аттестационного испытания оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, либо зачитываются ассистентом;

письменные задания выполняются обучающимися на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, либо надиктовываются ассистенту;

при необходимости обучающимся предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

б) для слабовидящих:

задания и иные материалы для сдачи государственного аттестационного испытания оформляются увеличенным шрифтом;

обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

при необходимости обучающимся предоставляется увеличивающее устройство, допускается использование увеличивающих устройств, имеющихся у обучающихся;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающимся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

по их желанию государственные аттестационные испытания проводятся в письменной форме;

г) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

письменные задания выполняются обучающимися на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

по их желанию государственные аттестационные испытания проводятся в устной форме.

Обучающийся инвалид не позднее, чем за 3 месяца до начала проведения государственной итоговой аттестации подает письменное заявление о необходимости создания для него специальных условий при проведении государственных аттестационных испытаний с указанием его индивидуальных особенностей. К заявлению прилагаются документы, подтверждающие наличие у обучающегося индивидуальных особенностей (при отсутствии указанных документов в организации).

В заявлении обучающийся указывает на необходимость (отсутствие необходимости) присутствия ассистента на государственном аттестационном испытании, необходимость (отсутствие необходимости) увеличения продолжительности сдачи государственного аттестационного испытания по отношению к установленной продолжительности (для каждого государственного аттестационного испытания).

Программа государственной итоговой аттестации составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утв. Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 1334 от 12.11. 2015 г.

Автор: профессор кафедры экономики

и коммерции, д.э.н. Н.П. Касторнов

Рецензент: зав. кафедрой управления

и делового администрирования, д.э.н. Н.В. Карамнова

Программа рассмотрена на заседании кафедры торгового дела и товароведения протокол № 6 от «15» января 2016 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 8 от «15» марта 2016 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 7 от «17» марта 2016 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры торгового дела и товароведения протокол № 8 от «03» апреля 2017 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 9 от «18» апреля 2017 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 8 от «20» апреля 2017 г

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции протокол № 11 от «16» апреля 2018 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 9 от «17» апреля 2018 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 10 от «26» апреля 2018 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 9 от «19» апреля 2019 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «23» апреля 2019 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «25» апреля 2019 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «22» апреля 2021 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «12» апреля 2022 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «19» апреля 2022 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «21» апреля 2022 г

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.
Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «1» июня 2023 г.
Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 10 от «20» июня 2023 г.
Программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 10 от 22 июня 2023 г

Приложение 1

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

1. Пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия АПК.
2. Повышение конкурентоспособности предприятия АПК.
3. Формирование конкурентных преимуществ торгового предприятия.
4. Влияние ассортиментной политики предприятия на повышение эффективности коммерческой деятельности.
5. Сбытовая политика предприятия АПК.
6. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия АПК.
7. Особенности формирования и пути совершенствования ассортиментной политики розничного торгового предприятия.
8. Использование комплекса мероприятий по стимулированию продаж в розничном торговом предприятии.
9. Организация сбыта и пути его совершенствования на предприятии АПК.
10. Организация системы продаж и её совершенствование на розничном торговом предприятии.
11. Формирование фирменной сбытовой сети предприятия АПК.
12. Повышение эффективности коммерческой деятельности оптового предприятия.
13. Стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия АПК.
14. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия на основе использования маркетинга.
15. Оптимизация ассортимента как фактор повышения конкурентоспособности предприятия.
16. Реклама и стимулирование сбыта на предприятии АПК.
17. Совершенствование коммерческих отношений предприятия с поставщиками сырья и потребителями готовой продукции.
18. Совершенствование товарной политики предприятия.
19. Формирование ценовой политики предприятия и ее совершенствование.
20. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности организации (предприятия) оптовой или розничной торговли.
21. Торговое посредничество в деятельности предприятия АПК.
22. Организационное и финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятия и пути его совершенствования.
23. Стратегия развития коммерческой деятельности предприятия.
24. Позиционирование и продвижение товаров на агропродовольственном рынке.
25. Логистический подход к организации коммерческой деятельности предприятия.
26. Взаимосвязь маркетинга и логистики в коммерческой практике предприятия.
27. Применение логистики в закупочной деятельности предприятия.
28. Организация работы службы сбыта (маркетинга) предприятия АПК и пути ее совершенствования
29. Организация и проведение рекламной кампании на коммерческом предприятии
30. Применение логистики в сбытовой деятельности предприятия.
31. Оценка результативности коммерческой деятельности и факторы, влияющие на ее повышение.
32. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе совершенствования коммерческой деятельности.
33. Повышение конкурентоспособности коммерческого предприятия на основе применения инновационных технологий.
34. Совершенствование каналов распределения товаров оптового торгового предприятия.

35.Стратегическое планирование деятельности розничной торговой сети.

36. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия на основе оптимизации каналов распределения товаров.

37. Применение маркетинга в деятельности торгового предприятия.

38. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.

39. Планирование и организация закупочной деятельности предприятия.

40. Бизнес-планирование в коммерческой деятельности предприятия (по отраслям и сферам применения).

41. Повышение эффективности закупочной деятельности предприятия в сфере розничной торговли.

Приложение 2

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«МИЧУРИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Заведующему кафедрой
_____
_____
(наименование кафедры)
_____
_____
(Ф.И.О. заведующего)
института_____
_____
(наименование)
обучающегося __ курса, группы ___
по направлению подготовки
_____
_____
(Ф.И.О. обучающегося)

з а я в л е н и е.

Прошу разрешить мне подготовку выпускной квалификационной работы по теме _____

и назначить руководителем _____

_____

_____ «____»_____20___г.
(подпись обучающегося)

Руководитель _____
(подпись)

Приложение 3

Ректору
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ
_____

администрации_____

_____
(наименование предприятия)

З А Я В К А

Руководство, администрация _____
(наименование предприятия)
_____

просит выполнить выпускную квалификационную работу на тему: «
_____
_____
_____
_____»

обучающимся
_____
(фамилия, имя, отчество)

обучающегося в институте _____ ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ

Руководитель предприятия _____
(Ф.И.О.)

М.П.

«____» _____ 20__ г.

Приложение 4

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«МИЧУРИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК
Выпускающая кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДАЮ
Руководитель выпускной
квалификационной работы

_____
(Ф.И.О.)
«_____» _____ 20___ г.
(дата)
_____
(подпись)

ПЛАН-ГРАФИК
подготовки выпускной квалификационной работы
на тему:
«_____»
обучающегося _____курса _____ формы обучения

№	Выполняемые работы	Срок выполнения	Отметка о выполнении
1.	Поиск литературы и других источников, их предварительное изучение, подготовка списка источников		
2.	Формирование плана исследования, его содержания и структуры		
3.	Написание разделов ВКР		
4.	Формирование выводов и практических рекомендаций. Написание заключения		
5.	Оформление выпускной квалификационной работы		
6.	Представление выпускной квалификационной работы на кафедру		
7.	Подготовка доклада и иллюстративных материалов для защиты		
8.	Изучение отзыва и рецензии. Подготовка ответов на замечания		

Исполнитель: _____ «_____» _____20___ г.

Приложение 5

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«МИЧУРИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК
Выпускающая кафедра экономики и коммерции

ОТЗЫВ
о выпускной квалификационной работе на тему:
«_____
_____»

обучающегося _____
(Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ ОТЗЫВА

Выпускная квалификационная работа выполнена
_____
_____

(*В отзыве следует указать: задачи, поставленные перед дипломником, как он справился с их решением, в какой мере проявлены самостоятельность и инициатива в работе, какова теоретическая подготовка и навыки выпускника(цы), результаты работы, их теоретическая и практическая ценность)*

_____
_____
_____

ВКР была проверена на наличие неправомочных заимствований в системе «Антиплагиат». При написании данной работы использовались (не использовались) источники, указанные в списке литературы или оформленные в виде цитат в тексте, что определяет корректность (некорректность) заимствования в допустимых пределах.

Выпускная квалификационная работа
_____
допускается / не допускается к защите
и заслуживает _____ оценки
(положительной/ отрицательной)
а ее автор
(ФОИ)_____
заслуживает присвоения квалификации

Дата _____ 200_____ г.

Руководитель работы
_____
(фамилия, имя, отчество, должность, место работы)

Подпись руководителя работы _____

Приложение 6

Заявление

о самостоятельном характере письменной работы

Я, _____

(Ф.И.О)

обучающийся __курса, института_____

направления/специальности_____

заявляю, что в моей письменной работе на тему: _____

_____

представленной в Государственную аттестационную комиссию для публичной защиты, не содержится элементов плагиата.

Все прямые заимствования из печатных и электронных источников имеют соответствующие ссылки.

Я ознакомлен(а) с действующим в Университете Положением о проверке ВКР на наличие заимствований с использованием системы «Антиплагиат» в ФГБОУ ВО «Мичуринский государственный аграрный университет», в соответствии с которым обнаружение плагиата является основанием для отказа в допуске письменной работы к публичной защите и применения дисциплинарных взысканий вплоть до отчисления из Университета.

Подпись

Дата

Приложение 7

ПОРЯДОК
Осуществления проверки письменных работ системой «Антиплагиат»

1. Письменные работы для проверки в системе «Антиплагиат» должны иметь электронный формат doc, pdf. Файл объемом более 20 МБ должен быть заархивирован. Выполненная работа и её электронная копия (диск в одном экземпляре, с указанием фамилии обучающегося и темы работы) предоставляются руководителю в установленные сроки (не позднее, чем за 10 дней до защиты).
2. Регистрация на сайте www.antiplagiat.ru осуществляется в разделе «Платные услуги», подразделе «Доступ для преподавателей» бесплатно.
3. Для входа в систему необходимо ввести присвоенный при регистрации логин и пароль.
4. Для ввода текста письменной работы в систему необходимо нажать кнопку «Добавить», ввести данные о письменной работе, далее нажать кнопки «Обзор» и «Загрузить».
5. По завершении обработки письменной работы необходимо распечатать отчет о проверке с итоговой оценкой оригинальности и отразить результаты проверки в отзыве на письменную работу.
6. Решение руководителя ВКР о допуске/недопуске письменной работы к публичной защите сообщается обучающемуся лично и отражается в отзыве на ВКР.

Приложение 8

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Мичуринский государственный аграрный университет»

Институт экономики и управления

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК

Выпускающая кафедра экономики и коммерции

РЕЦЕНЗИЯ
на выпускную квалификационную работу:

_____
_____(тема)

обучающегося:
(Ф.И.О.)

Руководитель выпускной квалификационной работы:
_____
_____
(Ф.И.О., должность, ученая степень, звание)

Рецензент:
_____
_____
_____
(Ф.И.О., должность, ученая степень, звание)

Выпускная квалификационная работа содержит _____ стр., включая _____ рисунков, _____ таблиц, список литературы содержит _____ источников.

Краткое содержание выпускной квалификационной работы и принятых решений
_____
_____

Положительные стороны работы
_____
_____
_____

Отрицательные стороны работы
_____
_____
_____

Оформление работы соответствует требованиям
_____
_____

Выпускная квалификационная работа заслуживает _____
(положительной/ отрицательной)
оценки, а ее автор (ФИО)_____

заслуживает присвоения квалификации _____

Дата _____ 20_____ г.

Подпись рецензента работы _____

Приложение 9

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«МИЧУРИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК
Выпускающая кафедра экономики и коммерции

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

«_____
_____
_____»

Автор работы: _____
(Ф.И.О.)

Руководитель работы: _____
(должность, звание, Ф.И.О.)
_____
(подпись)

Консультанты: _____
(должность, звание, Ф.И.О.)
_____
(подпись)

Заведующий выпускающей кафедрой:
_____
(должность, звание)

_____
(Ф.И.О.)

Подпись _____

МИЧУРИНСК – 20___

Приложение 10

СПРАВКА

Выпускная квалификационная работа на тему: «Совершенствование коммерческой деятельности в ОАО «Мичуринский хлебозавод» выполнена мной самостоятельно. На использованные в работе материалы других авторов имеются ссылки.

Обучающийся …..группы _____*личная подпись*_____ А.А.Иванов