МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский национальный исследовательский технологический университет»
(ФГБОУ ВО КНИТУ)

«Утверждаю»
Проректор по УР
_____А.В.Бурмистров
«26» 10 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по преддипломной практике (научно-исследовательской работе)
студентов заочной формы обучения

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Профиль подготовки «Коммерция»

Квалификация (степень) выпускника бакалавр
(бакалавр, магистр, специалист)

Институт технологий легкой промышленности, моды и дизайна
Факультет дизайна и программной инженерии
Кафедра конструирования одежды и обуви

Практика преддипломная: - 4 недели (5 курс)

Казань, 2017 г.

Рабочая программа по практике студентов составлена с учетом требований ФГОС ВО по направлению 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция» в соответствии с учебным планом для студентов набора 2013, 2014 г.

Разработчик программы _____ доцент Г.И.Гарипова
(подпись) (должность, И.О. Фамилия)

Разработчик программы _____ ст. преп. А.М.Нигметзянова
(подпись) (должность, И.О. Фамилия)

«Согласовано»
Методист кафедры _____ доцент Никитина Л.Л.
(подпись) (должность, И.О. Фамилия)

Ответ за организацию практики _____ Гарипова Г.И.
(подпись) (должность, И.О. Фамилия)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры КОиО 24.10.2017, протокол № 2/04-17
число, месяц, год

Зав. кафедрой, проф. _____ Л.Ю. Махоткина
(подпись)

« Проверил»
Зав. учебно-произв. практикой студентов _____ Г.Н. Пахомова
(подпись)

«26» 10 2017 г

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании методической комиссии по интеграции учебного процесса с производством
«26» 10 2017 г., протокол № 3

Председатель комиссии _____ И.А. Липатова
(подпись)

1. Вид практики, способ и форма ее проведения

В соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» раздел основной образовательной программы академического бакалавриата «Практики» является обязательным, и представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на получение специальной подготовки обучающихся. Практики закрепляют знания и умения, приобретаемые обучающимися в результате освоения теоретических курсов, вырабатывают практические навыки и способствуют комплексному формированию общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций обучающихся.

Преддипломная практика проводится для выполнения выпускной квалификационной работы и является обязательной.

Целью преддипломной практики (научно-исследовательской работы) как завершающего этапа обучения является приобретение студентами навыков для решения профессиональных задач, исследовательских и аналитических умений и развития профессиональных компетенций.

Преддипломная практика предусматривает сбор, систематизацию и обобщение материала для подготовки выпускной квалификационной (дипломной работы), решение поставленной проблемы на материалах деятельности конкретной организации (предприятия) с применением методов анализа.

К задачам преддипломной практики (научно-исследовательской работы) относятся:

- применение знаний, приобретенных студентами в университете, определенных методов анализа информации и исследования коммерческих процессов;
- выполнение различных работ по разработке бизнес-процессов, бизнес-проектов, бизнес-планов и программ по совершенствованию коммерческой деятельности;
- овладение методами исследовательской и аналитической работы для выявления конкретных факторов и резервов повышения эффективности коммерческой деятельности с учетом достижений науки, техники и передовой практики в области планирования, организации и управления;
- приобретение опыта экономической, нормировочной, планово-учетной, организаторской работы, развитие навыков самостоятельной работы, составление бизнес-планов, маркетинговых исследований, овладение знаниями в области техники и технологий коммерческой деятельности, умение анализировать финансовые результаты, пользоваться статистическими материалами и литературой по выбранной теме;
- овладение методами разработки проектных решений и выработки навыков самостоятельной работы по профилю будущей специальности;
- сбор, обобщение и анализ материалов для выполнения дипломной работы.

Способы проведения практики – стационарная и выездная.

Стационарной является практика, которая проводится в обучающей организации либо в профильной организации, расположенной на территории населенного пункта, в котором расположена организация.

Выездная практика преддипломная практика может проводиться в сторонних организациях, соответствующую направлению подготовки обучающихся.

Практика проводится в следующих формах:

а) непрерывно – путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения всех видов практик, предусмотренных ОПОП ВО;

б) дискретно:

по видам практик – путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждого вида (совокупности видов) практики;

по периодам проведения практик - путем чередования в календарном учебном графике периодов учебного времени для проведения практик с периодами учебного времени для проведения теоретических занятий.

Возможно сочетание дискретного проведения практик по их видам и по периодам их проведения.

Программа практики составлена с учетом профессиональных задач по видам деятельности, к которым должен быть готов выпускник.

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, в соответствии с видом (видами) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа бакалавриата, должен быть готов решать следующие профессиональные задачи:

торгово-технологическая деятельность;

выявление, формирование и удовлетворение потребностей;

разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы;

организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;

организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;

проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов;

управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;

проектирование рекламы и осуществление рекламных мероприятий в торгово-технологической деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке;

участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;

регулирование процессов хранения товаров, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь;

организация материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров;

участие в обеспечении товародвижения, его учете, минимизации издержек обращения, в том числе товарных потерь;

осуществление маркетинговых мероприятий по товародвижению и по движению товаров;

участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятиях в сфере товарного обращения;

организация процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли;

осуществление контроля качества и приемки товаров по количеству и качеству;

участие в формировании ассортимента и оценке качества товаров;

обеспечение сохраняемости товаров в процессе их товародвижения;

регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь;

участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключенных договоров;

соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов;

оформление и контроль правильности составления технической документации (товаросопроводительных, организационно-распорядительных и иных документов).

организационно-управленческая деятельность:

сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;

изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;

идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации;

составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной) и проверка правильности ее оформления;

соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;

выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;

управление ассортиментом и качеством товаров и услуг;

выбор и реализация стратегии ценообразования;

организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров;

обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей;

управление товарными запасами и их оптимизация;

управление персоналом;

анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) для разработки стратегии организации (предприятия);

организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной, и (или) товароведной);

научно-исследовательская деятельность:

организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности;

проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;

участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);

проектная деятельность:

разработка проектов торгово-технологических и логистических процессов и систем в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики и (или) товароведения с использованием информационных технологий;

участие в реализации проектов в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики и товароведения;

проектирование размещения торговых организаций;

логистическая деятельность:

выбор или формирование логистических цепей в торговле;

участие в разработке логистических схем в торговле;

управление логистическими процессами.

2. Планируемые результаты обучения при прохождении практики

В результате прохождения преддипломной практики бакалавр по направлению 38.03.06 «Торговое дело» должен обладать следующими компетенциями:

общекультурными:

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

общепрофессиональными:

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:

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

ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

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

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

ПК-12 способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий

ПК-13 готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

ПК-14 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

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

3. Место преддипломной практики в структуре образовательной программы

Практика является обязательным блоком и относится к вариативной части основной образовательной программы подготовки бакалавров: Б2.П.2 Преддипломная практика (научно-исследовательская работа).

Полученные в ходе прохождения практики знания, навыки умения являются базой для изучения следующих дисциплин: Б3 Государственная итоговая аттестация.

4. Время проведения преддипломной практики

Учебным планом предусматривается проведение преддипломной практики (научно-исследовательской работы) студентов, которая осваивается студентами на четвертом курсе объемом 6 зачетных единиц, 216 часов продолжительностью 4 недели.

5. Содержание практики

Преддипломная практика (научно-исследовательская работа) студентов проводится на предприятиях, в учреждениях и организациях на основе договоров, заключенных между университетом и предприятиями (организациями), в соответствии с которыми указанные предприятия (организации) предоставляют места для прохождения студентами университета практики.

Объектами преддипломной практики (научно-исследовательской работы) могут быть предприятия (организации) и учреждения различных форм собственности и правового статуса, количественных параметров, осуществляющие коммерческую деятельность: индивидуальные предприятия, хозяйственные и акционерные общества, объединения, ассоциации, концерны, холдинги, финансово-промышленные группы и т.д.

Базовые предприятия для студентов должны отвечать следующим требованиям:

- соответствовать профилю подготовки специалиста;
- располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой студента;
- иметь материально-техническую и информационную базу с инновационными технологиями.

Объект практики определяется учебным заведением. Оно готовит договоры с ведущими отраслевыми предприятиями (организациями) о приеме студентов на практику. Договоры с предприятиями (организациями) и/или гарантийные письма от предприятий (организаций) о приеме студентов на практику должны быть оформлены за месяц до начала практики в текущем учебном году. Целесообразность индивидуального прохождения практики студентом очной формы обучения определяется деканатом на основании личного заявления студента и гарантийного письма от предприятия (организации), предоставляющего место для прохождения практики.

При прохождении практики студенты, как правило, выполняют функции практикантов на выделенном рабочем месте (коммерческого директора, специалиста по закупкам или продажам, управляющего товарным отделом (секцией), складом, агента, торгового представителя и др.). В отдельных случаях студенты университета могут быть зачислены на вакантные должности в соответствии с графиком практики и оплаты труда по существующей тарифной ставке.

При прохождении практики студенту-практиканту необходимо учитывать особенности коммерческой деятельности конкретного предприятия (организации), т.к. от этого будет зависеть содержание и структура материалов отчета.

Далее, в качестве примера, даны наиболее распространенные базы практики и вопросы для проработки.

База практики - оптовая торговая организация (предприятие)

На рабочем месте менеджера по закупкам и (или) продажам студент должен:

1. Ознакомиться с уставом (положением) предприятия, его функциями и задачами, организационной структурой управления, должностными инструкциями работников.

2. Изучить социально-экономические показатели функционирования предприятия, его конкурентоспособность и перспективы.

3. Изучить основные технико-экономические показатели деятельности предприятия (состояние материально-технической базы, объем товарооборота, состояние товарных запасов и товарооборачиваемость, издержки обращения, рентабельность и т.п.).

4. Изучить источники информации о спросе на закупаемые товары. Оценить эффективность используемых методов определения потребности в товарах.

5. Изучить основных поставщиков товаров, предлагаемый ими ассортимент.

6. Проанализировать сложившуюся структуру связей с поставщиками и покупателями, содержание договоров поставки и прилагаемых к ним спецификаций. Изучить систему оперативного учета и контроля за выполнением договоров поставки, претензионную работу. Оценить состояние договорной работы на предприятии.

7. Изучить работу по формированию торгового ассортимента на предприятии. Оценить полноту и стабильность ассортимента.

8. Изучить коммерческую работу по оптовой продаже товаров розничным предприятиям, средства стимулирования оптовой продажи и их эффективность.

9. Разработать конкретные предложения (рекомендации) по улучшению коммерческой работы на предприятии для повышения его конкурентоспособности.

База практики - розничная торговая организация (предприятие)

На рабочем месте менеджера торгового зала студент должен:

1. Ознакомиться с уставом предприятия, его функциями и задачами. Изучить организацию управления в магазине, ознакомиться с должностными инструкциями.

2. Изучить район деятельности магазина и оценить его месторасположение.

3. Проанализировать динамику основных экономических показателей торговой деятельности магазина (объем и структура товарооборота, издержки обращения, валовой доход, состояние товарных запасов и товарооборачиваемость, рентабельность, нагрузка на одного продавца, товарооборот на 1 $м^2$ торговой площади).

4. Оценить работу по изучению спроса в магазине.

Провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы.

5. Изучить основных поставщиков товаров, их долю в общем объеме поставок и предлагаемый ими ассортимент.

6. Оценить состояние договорной работы с поставщиками товаров, изучить опыт прямых связей с производственными предприятиями, систему оперативного учета и контроля за выполнением договоров поставки, претензионную работу.

Проанализировать содержание одного из договоров поставки и дать ему критическую оценку.

7. Ознакомиться с ассортиментным перечнем товаров. Оценить фактическое состояние ассортимента, его полноту и стабильность.

8. Ознакомиться с методами продажи товаров в магазине и видами дополнительных услуг, оказываемых покупателям.

9. Изучить средства рекламы и методы стимулирования продажи товаров в магазине.

10. Разработать конкретные предложения по совершенствованию коммерческой деятельности магазина.

База практики - производственное предприятие

На рабочем месте менеджера по продажам студент должен:

1. Ознакомиться с уставом предприятия, организационной структурой управления.

Изучить структурное построение коммерческих служб предприятия и их основные функции.

2. Изучить социально-экономические условия функционирования предприятия и

проанализировать динамику основных показателей деятельности.

3. Ознакомиться с организацией закупки сырья и материалов на предприятии, определить критерии выбора поставщиков, изучить договоры поставки сырья и материалов.

4. Оценить работу по изучению спроса на производимую продукцию.

5. Ознакомиться с ассортиментом выпускаемой продукции и проанализировать его структуру.

6. Оценить организационную работу по сбыту готовой продукции на предприятии, организацию коммерческой работы по оптовой продаже, провести анализ эффективности сбытовой деятельности.

7. Оценить состояние договорной работы с оптовыми покупателями и рассчитать долю прямых поставок в предприятия розничной торговли в общем объеме продаж.

8. Изучить организацию продажи через собственную фирменную сеть.

9. Ознакомиться с рекламно-информационной работой предприятия, методами стимулирования сбыта.

10. Определить пути совершенствования коммерческой деятельности производственного предприятия.

База практики - предприятие потребительской кооперации (потребительское общество, Потребсоюз)

Студент должен:

1. Ознакомиться с уставом предприятия, его функциями и задачами, организационной структурой управления, должностными инструкциями работников.

2. Изучить социально-экономические условия функционирования предприятия, конкурентную среду.

3. Ознакомиться с задачами коммерческой работы по отраслям деятельности.

4. Проанализировать основные экономические показатели деятельности (объем товарооборота, состояние товарных запасов и товарооборачиваемость, издержки обращения, рентабельность и т.д.).

5. Ознакомиться с организацией работы по изучению спроса покупателей.

6. Изучить основных поставщиков товаров и проанализировать сложившуюся структуру хозяйственных связей. Отразить удельный вес в поставках продукции собственного производства.

7. Оценить состояние договорной работы на предприятии.

8. Изучить вопросы формирования ассортимента и контроля за ним на предприятии.

9. Изучить содержание коммерческой работы по продаже товаров и ее стимулированию.

10. Разработать конкретные предложения по улучшению коммерческой работы на предприятии.

Общая трудоемкость производственной практики составляет 6 зачетных единицы, 216 часов.

Таблица 1 - Структура и содержание преддипломной практики (научно-исследовательской работы)

№ п/п	Разделы «Преддипломная практика» (научно-исследовательская работа)	Учебная работа на практике трудоемкость (зачетные единицы / часы)	Формы текущего контроля
1	Подготовительный этап:	1 / 36	Проверка

	-инструктаж по технике безопасности; -изучение необходимого теоретического материала и практических аспектов в области профессиональной деятельности в рамках; консультации по преддипломной практике.		индивидуального плана прохождения практики
2	Основной этап: аналитический раздел рекомендательный раздел	1,5 / 54	Контроль за ходом выполнения задания и планом прохождения практики; Собеседование; Консультации с руководителем практики; Проверка отчета
3	Подготовка, сдача и защита отчета по практике	0,5 / 18	Защита отчета

6. Формы отчетности по преддипломной практике (научно-исследовательской работы)

По итогам прохождения преддипломной практики (научно-исследовательской работы) обучающийся подготавливает и представляет на кафедру следующую отчетную документацию:

- индивидуальное задание на преддипломную практику (научно-исследовательскую работу);
- отчет по преддипломной практике (научно-исследовательской работе);
- дневник по преддипломной практике (научно-исследовательской работе);
- отзыв о выполнении программы практики;
- путевку на прохождение практики.

Отчет по преддипломной практике (научно-исследовательской работе) предоставляется и защищается студентом на следующий день после окончания срока преддипломной практики (научно-исследовательской работы).

7. Промежуточная аттестация обучающихся по преддипломной практике (научно-исследовательской работе)

– Преддипломная практика (научно-исследовательская работа) проводится в соответствии с учебным планом, и аттестуются преподавателем по системе дифференцированного зачета.

– Срок аттестации для студентов прошедших стационарную преддипломную практику (научно-исследовательскую работу) в течение трех дней, после ее окончания. Для студентов прошедших выездную преддипломную практику (научно-исследовательскую работу), в течение семи дней после окончания согласно графику учебного процесса направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

– На основании «Положения о балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся и обеспечения качества учебного процесса» (Утверждено решением УМК Ученого совета ФГБОУ ВО «КНИТУ», протокол № 12 от 24.10.2011) дифференцированный

зачет по преддипломной практике (научно-исследовательской работе) выставляется в соответствии с семестровым рейтинговым баллом по 100-бальной шкале. Для получения дифференцированного зачета семестровый балл должен быть выше минимального (от 50 до 100), при этом вводится следующая шкала перевода 100-бальной шкалы в 4-х бальную:

- - от 87 до 100 баллов – «отлично»
- - от 73 до 86 баллов – «хорошо»
- - от 60 до 72 баллов – «удовлетворительно»
- - 60 и менее баллов – «неудовлетворительно».
- На основании отчетной документации, сданной обучающимся на кафедру по окончании практики, преподаватель-руководитель практики принимает решение о допуске обучающегося к защите отчета по практике.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

а) основная литература:

1.Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0526-5	ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/bookread2.php?book=364993 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ
2. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Т.М. Голубева. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 272 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование). (переплет) ISBN 978-5-91134-407-8, 700 экз.	ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/bookread2.php?book=400632 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ
3.Управление торговой организацией: Учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 368 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0535-7, 1000 экз.	ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/bookread2.php?book=375894 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ

б) дополнительная литература:

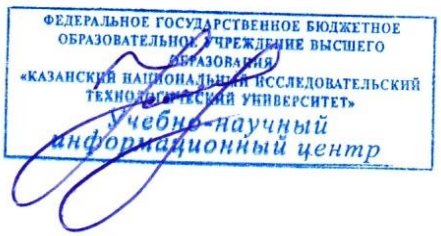
1.Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2- Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512674	ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/bookread2.php?book=512674 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ
2.Доходы предприятия торговли: Учебное пособие / Ю.Ю. Суслова, Н.Н. Терещенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М; Красноярск: СФУ, 2014. - 136 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (обложка) ISBN 978-5-16-009701-5, 100 экз.	ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/bookread2.php?book=453893 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ
3.Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка: Учебное пособие / О.А. Шальнова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 107 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (обложка) ISBN 978-5-16-009345-1, 300 экз.	ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/bookread2.php?book=433622 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ
4.Оптовая торговля: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, С.С. Шипилова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 96 с.: 60x90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-8199-0554-8, 500 экз.	ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/bookread2.php?book=411248 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ
6. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Г. Каменева, В.А. Поляков. - 2-е изд., доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 368 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0233-6	ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/bookread2.php?book=351385 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ
7.Коммерция: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, С.Л. Орлов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 160 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (обложка) ISBN 978-5-8199-0555-5, 500 экз	ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/bookread2.php?book=413039 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ

в) Интернет-ресурсов и других электронных информационных источников

1. Электронный каталог УНИЦ КНИТУ – Режим доступа: http://library.kstu.ru
2. Научная Электронная Библиотека (НЭБ) – Режим доступа: http://elibrary.ru
3. ЭБС «Юрайт» – Режим доступа: http://www.biblio-online.ru
4. ЭБС «Лань» – Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/
5. ЭБС «КнигаФонд» – Режим доступа: www.knigafund.ru
6. ЭБС «Библиотех» – Режим доступа: https://kstu.bibliotech.ru

Согласовано:

Зав. сектором комплектования



9. Материально-техническое обеспечение практики

Университет заключает договора «Об организации практики студентов КНИТУ» с базами практик. До начала практики университет согласовывает с ними программу и календарные графики прохождения практики.

Студенты, заключившие договор с предприятиями (учреждениями, организациями) на их трудоустройство, практику проходят в этих организациях.

Отдельные студенты, индивидуально согласовавшие с предприятиями вопрос о прохождении практики, могут направляться для прохождения практики в организации, от которых получены письма-подтверждения о предоставлении места практики.

Не позднее, чем за месяц до начала практики, деканат совместно с кафедрой распределяет студентов по базам практик.

Для руководства практикой студентов назначаются руководители практики от университета и от баз практик.

Перед началом практики директор КНИТУ издает приказ о направлении студентов на практику с указанием баз практики, сроков прохождения и руководителей практики от университета.

Оперативное управление практикой студента ведут представители от университета, а также представители от предприятия (организации), назначенные приказом директора предприятия (организации).

Руководитель практики от университета перед её началом консультирует студентов по выполнению заданий программы практики и написанию отчетов, оказывает студентам методическую и организационную помощь при выполнении ими программы практики, ведет учет выхода студентов на практику.

Руководитель практики от предприятия организует прохождение практики студентом: знакомит с организацией и методами коммерческой работы на конкретном рабочем месте, с охраной труда; помогает выполнить все задания и консультирует по вопросам практики; проверяет ведение студентом дневника и подготовку отчета о прохождении практики; осуществляет постоянный контроль над практикой студентов; кроме того, составляет характеристики, содержащие данные о выполнении программы практики и индивидуальных заданий, об отношении студентов к работе.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский национальный исследовательский технологический университет»
(ФГБОУ ВО КНИТУ)
Институт технологий легкой промышленности, моды и дизайна
Факультет дизайна и программной инженерии
Кафедра «Конструирование одежды и обуви»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения промежуточной аттестации
по преддипломной практике

38.03.06 Торговое дело
(код и наименование направления подготовки)
бакалавр
квалификация

Казань, 2017

УТВЕРЖДЕНО

на заседании выпускающей кафедры

«24» 10 2012 г., протокол № 2/04-17

Заведующий кафедрой КОиО

_____ Л.Ю. Махоткина
(подпись)

«24» 10 2012 г.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании обеспечивающей кафедры

«24» 10 2012 г., протокол № 2/04-17

Заведующий кафедрой Л.Ю. Махоткина

_____ И.О. Фамилия
(подпись)

«24» 10 2012 г.

СОГЛАСОВАНО:
Эксперты:

Верхандеев И.Ю., гл. спец. ОАО ОФ «Спартак»
Ф.И.О., должность, организация, подпись

Милаева И.А., доцент, каф. МТ ФГБОУ ВО «КНИТУ»
Ф.И.О., должность, организация, подпись

СОСТАВИТЕЛЬ (И):

Гарипова Г.И., доцент ФГБОУ ВО «КНИТУ»
Ф.И.О., должность, организация, подпись

Мингазетдинова А.Н., ст. преподаватель ФГБОУ ВО «КНИТУ»
Ф.И.О., должность, организация, подпись

1.Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

Этапы формирования компетенции	Формируемые компетенции	Содержание компетенции	Оценочные средства
Раздел 1	ОК-4	способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Отчет по практике
	ОПК-3	умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	
	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.	
	ПК-12	способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	
	ПК-13	готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	
Раздел 2	ОК-4	способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Отчет по практике
	ОК-9	владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.	
	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-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.	
	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	
	ПК-9	готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	
	ПК-10	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	
	ПК-14	способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	
	ПК-15	готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	
Раздел 3	ОК-3	способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Отчет по практике
	ПК-10	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	
	ПК-11	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	

2. Показатели и критерии оценивания компетенций на этапах их формирования с описанием шкал оценивания

Этап формирования компетенции	*Индекс компетенции*	*Уровни освоения компетенции*	*Шкала оценивания*
1 раздел	ОК-4	***Пороговый*** *Знает:* закономерности общения, социально-психологические феномены группы и коллектива *Умеет:* взаимодействовать с другими в процессе решения задачи *Владеет:* элементарными навыками коллективной работы	1-2
		Продвинутый *Знает:* этические нормы работы в коллективе, этапы коллективной работы и их особенности *Умеет:* ставить цели и определять задачи для их достижения; участвовать в коллективной работе на всех ее этапах (планирование, организация, координация, мотивация, контроль) *Владеет:* методами и приемами активизации коллективной работы с учетом ситуации	1-2
		Превосходный *Знает:* методы и приемы активизации и повышения эффективности коллективной работы *Умеет:* организовать эффективную коллективную работу, оценивать эффективность деятельности членов группы *Владеет:* методами и приемами активизации и повышения эффективности коллективной работы в профессиональных ситуациях	1-2
	ОПК-3	***Пороговый*** *Знает*: значения использования правовых знаний в своей профессиональной деятельности *Умеет:* использовать юридические термины, необходимые в сфере профессиональной деятельности *Владеет*: способность анализировать правовую информацию	1-2
		Продвинутый *Знает:* требования, необходимые для составления юридической документации *Умеет*: руководствоваться нормами права в своей профессиональной деятельности *Владеет*: способностью соблюдения и защиты прав и свобод человека и гражданина в широком правовом контексте	1-2
		Превосходный *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 *Умеет:* прогнозировать тенденции развития российского законодательства для понимания влияния их на социально значимые проблемы и процессы; анализировать возникающие в процессе профессиональной деятельности ситуации с учётом полученных знаний о механизме функционирования Российской правовой системы; обеспечивать	1-2

		соблюдение законодательства в торговой деятельности; устанавливать факты правонарушений в торговой сфере, определять меры ответственности и наказания виновных; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав *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.	
	ОПК- 5	***Пороговый*** *Знает:* виды технической документации *Умеет*: работать с технической документацией *Владеет:* Навыками составления технической документации	1-2
		Продвинутый *Знает*: техническую документацию, необходимую для различных сфер коммерческой деятельности *Умеет:* работать с технической документацией, используемой в различных сферах коммерческой деятельности *Владеет:* приемами составления технической документации, используемой в различных сферах коммерческой деятельности	1-2
		Превосходный *Знает:* правила составления технической документации, используемой в различных сферах коммерческой деятельности *Умеет:* составлять техническую документацию, используемой в различных сферах коммерческой деятельности *Владеет*: навыками проверки правильности составления технической документации, используемой в различных сферах коммерческой деятельности	1-2
	ПК-12	***Пороговый*** *Знает:* основные информационные технологии, используемые в профессиональной деятельности и базовые (эталонные) подходы и методы проектирования коммерческой деятельности и базовые (эталонные) подходы и методы проектирования коммерческой деятельности *Умеет*: использовать в коммерческой деятельности, разработанные типовые проекты критически оценивать эффективность выбранных информационных технологий разработки типовых проектов коммерческой деятельности и использовать в коммерческой деятельности, разработанные типовые проекты *Владеет:* навыками использования информационных технологий при разработке типовых проектов коммерческой деятельности и способностью проектирования коммерческой деятельности	1-2
		Продвинутый *Знает*: социально-экономические основы целевого проектирования коммерческой деятельности и закономерности и особенности применения информационных технологий при разработке целевых проектов в коммерческой деятельности *Умеет:* внедрять в профессиональную деятельность разработанные целевые проекты и развивать базовые	1-2

		(эталонные) подходы и методы проектирования коммерческой деятельности, исходя из целей коммерческой деятельности *Владеет:* способностью соотносить проекты и конкретные цели коммерческой деятельности и навыками отбора и использования информационных технологий, соответствующих целям разрабатываемых проектов коммерческой деятельности	
		Превосходный *Знает*: этапы и правила управления по целям в коммерческой деятельности и способы и методы оценки эффективности проектирования коммерческой деятельности. *Умеет*: критически оценивать результаты реализации целевых проектов в коммерческой деятельности и осуществлять их корректировку и разрабатывать и управлять целевыми проектами в коммерческой деятельности *Владеет:* способностью целевого проектирования в коммерческой деятельности и навыками комплексного использования информационных технологий в процессе разработки и управления целевыми проектами в коммерческой деятельности	1-2
	ПК-13	***Пороговый*** *Знает:* специфику реализации проектов в области коммерческой деятельности *Умеет:* применять методы реализации проектов в области коммерческой деятельности *Владеет:* основными методами в управлении реализации проектов в области коммерческой деятельности	1-2
		Продвинутый *Знает:* особенности реализации проектов в области коммерческой деятельности *Умеет:* определять цели реализации проектов в области коммерческой деятельности и руководство их достижения *Владеет*: навыками по реализации проектов в области коммерческой	1-2
		Превосходный *Знает:* цели и особенности реализации проектов в области коммерческой деятельности *Умеет:* использовать навыки и возможность участия в реализации проектов в области коммерческой деятельности *Владеет:* навыками реализации проектов в области коммерческой деятельности и на их основе принимать стратегические решения	1-2
Раздел 2	ОК-4	***Пороговый*** *Знает:* закономерности общения, социально-психологические феномены группы и коллектива, основы конфликтологии. *Умеет:* взаимодействовать с другими в процессе решения задачи и проявлять толерантность в общении *Владеет:* элементарными навыками коллективной работы	1-2
		Продвинутый *Знает:* этические нормы работы в коллективе, этапы коллективной работы и их особенности Умеет: поставить цели и определить задачи для их достижения; участвовать в коллективной работе на всех ее этапах (планирование, организация,	1-2

		координация, мотивация, контроль) Владеет: методами и приемами активизации коллективной работы с учетом ситуации	
		Превосходный *Знает:* методы и приемы активизации и повышения эффективности коллективной работы *Умеет*: делегировать полномочия членам группы при работе на результат; выстраивать стратегию коллективной работы; организовать эффективную коллективную работу, выступая инициатором деятельности; оценивать эффективность деятельности членов группы *Владеет:* методами и приемами активизации и повышения эффективности коллективной работы в профессиональных ситуациях	1-2
	ОК-9	***Пороговый*** *Знает:* необходимость владения культурой мышления *Умеет*: формулировать цели при отборе, обобщении и анализе информации, изложенной в культурологических положениях, источниках, фактах *Владеет:* культурологической терминологией, основными навыками анализа и обобщения актуальной социокультурной информации с использованием культурологического знания	1-2
		Продвинутый *Знает*: способы обобщения, анализа и восприятия информации культурологического характера, а также их базовые характеристики *Умеет:* самостоятельно ставить цель и выбирать пути ее достижения при анализе и обобщении информации, изложенной в культурологических положениях, источниках, фактах *Владеет:* культурой мышления, культурологической терминологий, навыками анализа и обобщения актуальной социокультурной информации с использованием культурологических знаний, готовность применять эти навыки	1-2
		Превосходный *Знает:* научные методы обобщения, анализа и восприятия культурологической информации, представленной в многообразных культурных текстах и практиках *Умеет:* самостоятельно ставить цели и задачи при анализе и обобщении научной информации, изложен ной в культурологических источниках, положениях, фактах, а также выбирать наиболее адекватную методологию, для их достижения. *Владеет:* способностью оптимального и целенаправленного использования различных интеллектуальных знаний для решения актуальных социально-экономических проблем	1-2
	ОПК-1	***Пороговый*** *Знает*: цели, объекты, субъекты профессиональной деятельности, договоры в профессиональной деятельности, внедоговорные обязательства, правовую охрану собственности и правовую защиту интересов субъектов профессиональной деятельности, ее государственное регулирование и контроль; виды опасностей и критерии их оценки *Умеет:* решать стандартные задачи профессиональной деятельности, применять информационно-коммуникационные технологии,	1-2

		распознавать и оценивать основные опасности с учетом общепринятых критериев *Владеет*: информационной и библиографической культурой, методами распознавания и оценки основных опасностей с учетом общепринятых критериев	
		Продвинутый *Знает:* цели, объекты, субъекты профессиональной деятельности, договоры в профессиональной деятельности, внедоговорные обязательства, правовую охрану собственности и правовую защиту интересов субъектов профессиональной деятельности, ее государственное регулирование и контроль; виды опасностей и критерии их оценки *Умеет:* решать стандартные задачи профессиональной деятельности, применять информационно-коммуникационные технологии, распознавать и оценивать опасности разных видов с учетом общепринятых критериев. *Владеет*: информационной и библиографической культурой, навыками распознавания и оценки опасности разных видов с учетом общепринятых критериев	1-2
		Превосходный *Знает:* цели, объекты, субъекты профессиональной деятельности, договоры в профессиональной деятельности, внедоговорные обязательства, правовую охрану собственности и правовую защиту интересов субъектов профессиональной деятельности, ее государственное регулирование и контроль; виды опасностей, и критерии их оценки; методы оценки опасностей, способы и методы предотвращения опасностей разных видов *Умеет:* решать стандартные задачи профессиональной деятельности, применять информационно-коммуникационные технологии, распознавать и оценивать опасности разных видов с учетом общепринятых критериев; принимать меры по минимизации и предотвращению опасностей разных видов *Владеет*: информационной и библиографической культурой, навыками распознавания, оценки и предотвращения опасностей разных видов с учетом общепринятых критериев	1-2
	ОПК-2	***Пороговый*** *Знает:* основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования и базовые формулы, правила и условия применения математического аппарата *Умеет:* пользоваться основной справочной литературой по методам математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования и понимать процесс применения и реализации математического аппарата при решении типовых задач *Владеет:* способностью соотносить математические средства с решением конкретных ситуаций и отдельными методами математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования	1-2
		Продвинутый *Знает:* основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и	1-2

		экспериментального исследования и базовые формулы, правила и условия применения математического аппарата *Умеет:* анализировать и оценивать профессиональную справочную литературу по методам математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования. и применять математический аппарата при решении типовых задач в практике профессиональной деятельности *Владеет:* способностью соотносить математические средства с решением профессиональных проблем и отдельными методами математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования при решении профессиональных проблем	
		Превосходный *Знает:* правила и приемы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования и закономерности построения математического аппарата *Умеет:* выявлять и использовать в практике решения профессиональных проблем математические законы и закономерности и представить математическое решение профессиональных проблем *Владеет:* навыками создания методики решения профессиональных проблем с использованием математического аппарата и способностью анализировать, оценивать и осуществлять выбор методов математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования при решении профессиональных проблем	1-2
	ОПК-4	***Пороговый*** *Знает*: способы сбора информации необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью *Умеет:* собирать и хранить информацию, необходимую для организации и управления коммерческой деятельностью *Владеет:* навыками работы с компьютером как средством управления информацией	1-2
		Продвинутый *Знает:* теорию работы с информационными массивами *Умеет:* уметь обрабатывать информацию, необходимую для организации и управления коммерческой деятельностью *Владеет*: приемами оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью	1-2
		Превосходный *Знает:* основные методы получения информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью *Умеет:* применять основные методы получения и хранения информации, необходимой для организации управления коммерческой деятельностью *Владеет:* навыками переработки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью	1-2
	ОПК-5	***Пороговый*** *Знает:* виды технической документации *Умеет:* работать с технической документацией	1-2

		Владеет: Навыками составления технической документации	
		Продвинутый *Знает:* техническую документацию, необходимую для различных сфер коммерческой деятельности *Умеет:* работать с технической документацией, используемой в различных сферах коммерческой деятельности *Владеет:* приемами составления технической документации, используемой в различных сферах коммерческой деятельности	1-2
		Превосходный *Знает:* правила составления технической документации, используемой в различных сферах коммерческой деятельности *Умеет:* составлять техническую документацию, используемой в различных сферах коммерческой деятельности *Владеет:* навыками проверки правильности составления технической документации, используемой в различных сферах коммерческой й деятельности	1-2
	ПК-1	***Пороговый*** *Знает*: цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия; основные понятия, цели, принципы, объекты, методы товароведения, ассортиментные, квалиметрические, количественные характеристики товаров; классификацию укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторы, их обеспечивающие виды товарных потерь, *Умеет:* осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать качество товаров и услуг, 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; *Владеет*: навыками работы по оценке и подтверждению соответствия, обязательным требованиям товаров разного назначения; методами регулирования сохраняющих факторов; умением, навыками и опытом оптимизации ассортимента; умением, навыками и опытом анализа сбалансированности ассортимента по широте и глубине	1-2
		Продвинутый *Знает:* цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия основные понятия, цели, принципы, объекты, методы товароведения, ассортиментные,	1-2

		квалиметрические, 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 сбалансированности ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг и особенности услуг торговли *Умеет:* Уметь: осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию обосновополагающих 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; *Владеет:* навыками работы по оценке и контролю качества и приемке и учету по качеству и количеству товаров разного назначения; методами регулирования сохраняющих факторов; навыками формирования ассортимента товаров; умением, навыками и опытом оптимизации ассортимента ;умением, навыками и опытом анализа сбалансированности ассортимента по широте и глубине	
		Превосходный *Знает:* цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия; основные понятия, цели, принципы, объекты, методы товароведения, ассортиментные, квалиметрические, 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 сбалансированности ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг, особенности услуг торговли, нормативно-правовую базу услуг торговли, методы оценки качества услуг торговли Умеет: формировать ассортимент товаров и услуг, оценивать его оптимальность, анализировать эффективность; оценивать качество товаров и услуг, учитывать формирующие и регулировать	1-2

		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; структурировать ассортимент торгового предприятия; управлять ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия *Владеет:* Владеть: навыками работы по оценке и контролю качества и приемке и учету по качеству и количеству товаров разного назначения; методами регулирования сохраняющих факторов; навыками формирования и управления ассортиментом	
	ПК-2	***Пороговый*** *Знает:* организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий; сущность и методы бухгалтерского учета, основы его организации, учетную политику организации, бухгалтерский учет расчетов, основных средств, нематериальных активов и других объектов, бухгалтерскую отчетность, автоматизацию бухгалтерского учета; виды, типы, функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом, организацию труда и управление на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий, охрану труда персонала. Умеет: определять ресурсы предприятия, экономические показатели его деятельности; проводить учет товаров и материальных ценностей Владеет: приемами и методами управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации	1-2
		Продвинутый Знает: организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий; сущность и методы бухгалтерского учета, основы его организации, учетную политику организации, бухгалтерский учет расчетов, основных средств, нематериальных активов и других объектов, бухгалтерскую отчетность, автоматизацию бухгалтерского учета; виды, типы, функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом, организацию труда и управление на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий, охрану труда персонала Умеет: определять ресурсы предприятия, экономические показатели его деятельности; проводить учет товаров и материальных ценностей; оценивать и анализировать финансовые возможности предприятий Владеет: приемами и методами управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, навыками проведения инвентаризации	1-2
		Превосходный Знает: организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий; сущность и методы	1-2

		бухгалтерского учета, основы его организации, учетную политику организации, бухгалтерский учет расчетов, основных средств, нематериальных активов и других объектов, бухгалтерскую отчетность, автоматизацию бухгалтерского учета; виды, типы, функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом, организацию труда и управление на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий, охрану труда персонала- Умеет: определять ресурсы предприятия, экономические показатели его деятельности; проводить учет товаров и материальных ценностей; оценивать и анализировать финансовые возможности предприятий Владеет: навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, а также навыками учета и списания потерь; методологией оценки и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов	
	ПК-3	***Пороговый*** Знает: в целом имеет представление о сущности маркетинговой деятельности предприятия, а также аспектах коммерческой и рекламной деятельности предприятий, связанных с анализом маркетинговой среды предприятия и рыночной конъюнктуры умеет: применять статистические методы оценки и прогнозирования маркетинговой, коммерческой и рекламной деятельности; выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; составлять рекламные сообщения, выбирать носители рекламы с учетом финансовых возможностей организации и целесообразности, организовывать рекламные акции; оценивать их эффективность владеет, допуская ошибки, методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; умением проводить маркетинговые исследований	1-2
		Продвинутый знает в целом сущность маркетинговой, коммерческой и рекламной деятельности предприятия, направленной на изучение потребностей, спроса и конъюнктуры умеет применяеть, допуская неточности, статистические методы оценки и прогнозирования маркетинговой, коммерческой и рекламной деятельности; Выявляет, формирует и удовлетворяет потребности, применяет средства и методы маркетинга, анализирует маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; составляет рекламные сообщения, выбирает носители рекламы с учетом финансовых возможностей организации и целесообразности, организует рекламные акции; оценивает их эффективность владеет: методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; умением проводить маркетинговые исследования	1-2
		Превосходный Знает: принципы, функции и сфер применения, объектов, средств и методов маркетинга,	1-2

		маркетинговой среды и ее анализа, маркетинговых исследований, организации деятельности маркетинговых служб; основных понятий, целей, принципов, сфер применения, объектов, субъектов, методологических основ коммерческой деятельности, ее составляющих элементов, договоров в коммерческой деятельности, ее государственного регулирования и контроля; целей, объектов, субъектов, сфер применения, правового регулирования рекламной деятельности; видов и форм рекламы, рекламного процесса, организации рекламных компаний и акций, оценки их эффективности Применяет статистические методы оценки и прогнозирования маркетинговой, коммерческой, рекламной, товароведной и логистической деятельности; выявляет, формирует и удовлетворяет потребности, применяет средства и методы маркетинга, анализирует маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; выбирает поставщиков и торговых посредников, заключает договоры и контролирует их соблюдение, осуществляет анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозирует ее результаты; составляет рекламные сообщения, выбирает носители рекламы с учетом финансовых возможностей организации и целесообразности, организует рекламные акции; оценивает их эффективность Владеет навыками выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований	
	ПК-4	***Пороговый*** *знает* представление: о целях, принципах, сферах применения, объектах, субъектах, средствах, методах, нормативно-правовой базе стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия; основных понятиях, целях, принципах, объектах, методах товароведения, ассортиментных, квалиметрических, количественных характеристиках товаров; классификации укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторах, их обеспечивающих; видах товарных потерь, причинах возникновения, порядке списания, мерах предупреждения и сокращения; видах, формах, средствах товарной информации, ее правовой базе *умеет* контролировать качество, 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 *владеет* навыками работы с основными группами товаров разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям	1-2
		Продвинутый *Знает* о целях, принципах, сферах применения, объектах, субъектах, средствах, методах, нормативно- правовой базе стандартизации,	1-2

		метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия; основных понятиях, целях, принципах, объектах, методах товароведения, ассортиментных, квалиметрических, количественных характеристиках товаров; классификации укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторах, их обеспечивающих; видах товарных потерь, причинах возникновения, по- рядке списания, мерах предупреждения и сокращения; видах, формах, средствах товарной информации, ее правовой базе *умеет* т планировать деятельность, ее ключевые процессы *владеет с*лабыми навыками работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям	
		Превосходный *Знает* о целях, принципах, сферах применения, объектах, субъектах, средствах, методах, нормативно- правовой базе стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия; основных понятиях, целях, принципах, объектах, методах товароведения, ассортиментных, квалиметрических, количественных характеристиках товаров; классификации укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторах, их обеспечивающих, порядке идентификации товаров, признаках фальсификации отдельных товаров, методах выявления фальсифицированных товаров, мерах борьбы с фальсификацией потребительских товаров; видах товарных потерь, причинах возникновения, порядке списания, мерах предупреждения и сокращения; видах, формах, средствах товарной информации, ее правовой базе; *умеет* в целом способен рационально затрачивать ресурсы в соответствии с поставленной целью; оценивать качество упаковки и маркировки товаров, соответствие товарной информации требованиям нормативной документации, контролировать условия транспортирования и реализации товаров. *владеет* сформированными навыками, непродолжительный опыт работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям; слабые навыки владения методами и средствами оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	1-2
	ПК-*5*	***Пороговый*** *Знает*: элементарные знания правил, законов и принципов кадрового менеджмента Умеет: с трудом ориентируется в элементарных функциях кадровой деятельности *владеет* с затруднениями методами управления персоналом в профессиональной деятельности	1-2
		Продвинутый *умеет* демонстрировать 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	1-2

		отбора персонала *умеет* применять технологии кадровой деятельности *владеет* методами управления персоналом. Навыки управления персоналом в профессиональной деятельности сформированы	
		Превосходный *знает* 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, стандарты унифицированной системы кадровой документации; организацию кадрового учета, первичные учетные документы; отечественный и зарубежный опыт в управлении персоналом; системы оценки эффективности управления персоналом организации. *умеет* эффективно применять технологии кадровой работы в управлении предприятием; выявляет проблемы, связанные с «человеческим фактором», при анализе конкретной ситуации, предлагает способы их решения и оценивает результаты; выявляет потребности работников в профессиональном развитии; систематизирует и обобщает информацию, готовит справки и обзоры по вопросам управления персоналом; использует информационные технологии для решения задач управления персоналом *владеет* методами оценки результативности труда персонала организации; -методами управления персоналом; -основами методики подготовки и проведения аттестации персонала	1-2
	ПК-6	***Пороговый*** *Знает:* основные законы, принципы и закономерности эффективного сотрудничества в деловой среде и методы и способы выбора деловых партнеров *Умеет:* проводить комплексное исследование добросовестности существующих и потенциальных деловых партнеров и объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров, в том числе, в условиях ограниченности времени *Владеет:* способностью соотносить деловых партнеров целям предприятия и базовыми навыками поиска, анализа и оценки деловых партнеров	1-2
		Продвинутый *Знает*: нормы и правила проведения переговоров, в том числе, с зарубежными деловыми партнерами и основные методы, и инструменты эффективного представления информации и её оценки *Умеет:* определить и сформулировать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами и создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами *Владеет:* навыками организации и проведения деловых переговоров и способностью управлять процессом проведения переговоров с деловыми партнерами в рамках определенной темы и регламента	1-2
		Превосходный Знает: структуру и подходы к разработке договоров с деловыми партнерами и виды и этапы контроля	1-2

		выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами Умеет: проводить аудит договоров с существующими и потенциальными деловыми партнерами и нести ответственность за результаты сделанного выбора и проведенных переговоров и применять тактики решения конфликтных ситуаций по заключенным договора Владеет: навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами и способностью контролировать взаимное выполнение договоров с деловыми партнерами	
	ПК-7	***Пороговый*** *Знает:* основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль; методы изучения покупательского спроса при закупке товаров *Умеет:* обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу товаров. *Владеет:* методами обеспечения материально-технического снабжения предприятия, закупки и продажи товаров	1-2
		Продвинутый *Знает:* современные подходы к организации закупочной деятельности, этапы закупочной работы, стандарты в закупочной деятельности, стандарты работы с поставщиками, стратегии деловых взаимоотношений с поставщиками, тактику взаимоотношений с поставщиками *Умеет:* обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу товаров. *Владеет:* навыками обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу товаров.	1-2
		Превосходный *Знает:* информационные технологии, используемые в управлении закупками и поставками товаров в торговом предприятии, этику закупочной деятельности, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности, формы и методы оптовой и розничной продажи товаров. *Умеет*: управлять процессами поставки и товародвижения на отраслевом рынке. *Владеет:* опытом обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу товаров, управлять товарными запасами.	1-2
	ПК-8	***Пороговый*** *Знает*: стандарты качества торгового обслуживания, *Умеет:* построить систему показателей качества торгового обслуживания согласно принятой классификации *Владеет:* способностью понимать сущность качества торгового обслуживания	1-2
		Продвинутый *Знает:* систему показателей оценки качества торгового обслуживания *Умеет:* рассчитывать показатели качества торгового обслуживания *Владеет*: навыками оценки качества торгового обслуживания	1-2
		Превосходный	1-2

		Знает: факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания *Умеет*: управлять факторами, влияющими на качество торгового обслуживания *Владеет*: навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания на реальном объекте	
	ПК-9	***Пороговый*** *Знает:* сущность оценки и разработки стратегии организации *Умеет:* анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации *Владеет*: методами анализа и оценки стратегии организации	1-2
		Продвинутый *Знает:* инструменты для формирования стратегии организации *Умеет:* *Владеет:* навыками анализа и оценки и разработки стратегии организации	1-2
		Превосходный *Знает:* особенности и этапы формирования стратегии организации *Умеет:* выстроить комплексную оценку стратегии организации *Владеет:* навыками анализа и оценки и разработки стратегии организации	1-2
	ПК-10	***Пороговый*** *Знает:* основные общенаучные методы познания и сущность видов профессиональной деятельности *Умеет:* применять общенаучные методы познания в профессиональной деятельности *Владеет:* способностью использовать общенаучные методы познания в профессиональной деятельности	1-2
		Продвинутый *Знает*: современные методики научных исследований для решения типовых задач в профессиональной деятельности. *Умеет:* применять современные методики научных исследований для решения типовых задач в профессиональной деятельности *Владеет:* навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований для решения типовых задач в профессиональной деятельности	1-2
		Превосходный *Знает:* современные методики исследования прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности *Умеет:* формулировать и решать новые научно-практические задачи при проведении научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности *Владеет:* навыками формулирования и решения, новых научно-практических задач при проведении научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности.	1-2
	ПК-14	***Пороговый*** *Знает:* механизмы реализации бизнес - процессов *Умеет*: разрабатывать бизнес – процессы *Владеет*: Способностью понимать суть бизнес процесса	1-2
		Продвинутый *Знает:* методы прогнозирования бизнес – процессы	1-2

		Умеет: осуществлять поэтапный прогноз бизнес-процессов *Владеет*: навыками прогноза бизнес-процессов	
		Превосходный *Знает:* систему оценки эффективности бизнес-процессов *Умеет:* прогнозировать бизнес-процессы и рассчитать их эффективность *Владеет:* навыками прогноза бизнес-процессов и оценки их эффективности	1-2
	ПК-15	***Пороговый*** *Знает*: основные элементы при выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях *Умеет:* применять базовые экономические знания при выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях *Владеет:* способностью использовать, участвовать в выборе и формировании логистических цепей с конкретными ситуациями, условиями и задачами	1-2
		Продвинутый *Знает*: закономерности, содержание основных экономических понятий, методики расчетов при выборе и формировании логистических цепей, схем в торговых организациях *Умеет:* использовать формы и методы при выборе и формирование логистических цепей, схем в торговых организациях *Владеет*: способностью взаимодействия в процессе выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях	1-2
		Превосходный *Знает:* теоретические основы механизмов управления логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы *Умеет:* применять механизмы управления логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы *Владеет:* навыками оценки эффективности деятельности при выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых операциях	1-2
Раздел 3	ОК-3	***Пороговый*** *Знает:* основы коммуникации в устной и письменной формах *Умеет:* использовать различные виды коммуникации в устной и письменной формах *Владеет:* способностью использовать различные виды коммуникации в устной и письменной формах	1-2
		Продвинутый *Знает:* основы коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках *Умеет:* использовать различные виды коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках *Владеет:* способностью использовать различные виды коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках	1-2
		Превосходный *Знает:* основы коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия *Умеет*: использовать различные виды коммуникации	1-2

		в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия *Владеет:* способностью использовать различные виды коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	
	ПК-10	***Пороговый*** *Знает:* основные общенаучные методы познания и сущность видов профессиональной деятельности *Умеет:* применять общенаучные методы познания в профессиональной деятельности *Владеет:* способностью использовать общенаучные методы познания в профессиональной деятельности	1-2
		Продвинутый *Знает*: современные методики научных исследований для решения типовых задач в профессиональной деятельности. *Умеет*: применять современные методики научных исследований для решения типовых задач в профессиональной деятельности *Владеет:* навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований для решения типовых задач в профессиональной деятельности	1-2
		Превосходный *Знает:* современные методики исследования прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности *Умеет:* формулировать и решать новые научно-практические задачи при проведении научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности *Владеет:* навыками формулирования и решения новых научно-практических задач при проведении научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности.	1-2
	ПК-11	***Пороговый*** *Знает*: теоретические основы инновационных методов в области коммерческой деятельности *Умеет:* Использовать формы анализа инновационных методов, средств и технологий в области коммерческой деятельности *Владеет:* способностью взаимодействия в процессе коммерческой деятельности, применять теоретические знания при анализе инновационных методов в области коммерческой деятельности	1-2
		Продвинутый *Знает:* закономерности, содержание основных понятий, методик, расчетов инновационных средств и технологий в области коммерческой деятельности *Умеет*: применять, производить расчеты инновационных методов в области коммерческой деятельности *Владеет*: навыками оценки эффективности инновационных методов в области коммерческой деятельности	1-2
		Превосходный *Знает*: основные элементы инновационных методов в области коммерческой деятельности *Умеет*: применять базовые экономические знания при анализе, разработке инновационных методов в области коммерческой деятельности *Владеет:* способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в	1-2

		области коммерческой деятельности	
Итоговый балл			*max 100*

Шкала оценивания

Цифровое выражение	**Выражение в баллах БРС:**	**Словесное выражение**	**Описание оценки в требованиях к уровню и объему компетенций**
5	от 87 до 100	Отлично	Освоен **превосходный** уровень всех составляющих компетенций ОК-3,ОК-4, ОК-9,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-12,ПК-13,ПК-14,ПК-15
4	от 73 до 87	Хорошо	Освоен **продвинутый** уровень всех составляющих компетенций ОК-3,ОК-4, ОК-9,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-12,ПК-13,ПК-14,ПК-15
3	от 60 до 73	Удовлетворительно	Освоен **пороговый** уровень всех составляющих компетенций ОК-3,ОК-4, ОК-9,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-12,ПК-13,ПК-14,ПК-15
2	до 60	Неудовлетворительно	**Не освоен пороговый** уровень всех составляющих компетенций ОК-3,ОК-4, ОК-9,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-12,ПК-13,ПК-14,ПК-15

3. Критерии оценки отчетной документации по результатам практики (отчет и характеристика)

Баллы	**Характеристики отчетной документации студента**
79-85	- в отчете глубоко раскрыты все необходимые разделы; - сделаны полные выводы и обобщения; - в отчете представлен список литературы; - соблюдены требования по оформлению отчета; - представлена характеристика руководителя практики от предприятия с рекомендуемой оценкой «отлично».
69-78	- в отчете в достаточном объеме раскрыты все необходимые разделы; - сделаны выводы и обобщения ; - в отчете представлен список литературы; - соблюдены требования по оформлению отчета; - представлена характеристика руководителя практики от предприятия с рекомендуемой оценкой «хорошо».
52-68	- в отчете недостаточно полно раскрыты все необходимые разделы; - сделаны неполные выводы; - в отчете представлен список литературы; - текст отчета оформлен с недочетами; - представлена характеристика руководителя практики от предприятия с рекомендуемой положительной оценкой.

4. Процедура оценивания

Требования к отчету и характеристике по преддипломной практике (научно-исследовательской работе)

Характеристики даются по окончании практики каждому студенту руководителями практики от предприятия на основании личных наблюдений за работой практикантов. Их

пишут на отдельных листах. Характеристики обязательно заверяются подписью руководителя практики от предприятия и печатью предприятия, на котором проходила практика.

Представленные студентом исследовательские материалы должны содержать новое знание об объекте, иметь существенное значение для соответствующей отрасли (региона) и должны быть представлены так, чтобы их реально можно было бы применить на практике и получить от этого определенную экономическую выгоду (практическая ценность). Кроме того, результаты должны быть достоверными, представленные выводы и модели должны быть тщательно проверены.

Структура работы: Введение. 1. Аналитический раздел. 2. Рекомендательный раздел Заключение. Список использованных источников. Приложения.

Требования к оформлению отчета:

Отчет оформляется индивидуально каждым студентом. Форма А-4, шрифт Tames New Roman, кегль 14, поля 2 см. Каждый раздел начинается с новой страницы. Объем отчета не менее 30 страниц.

Сдача отчета на кафедру производится в первые 7 дней после окончания практики.