Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»

УТВЕРЖДАЮ
Ректор _____ М.Н. Астахов
«16» ____04____ 2018 г.
Решение ученого совета от
27.04.2018г. № 9

ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Направление подготовки

38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) подготовки

Маркетинг в торговле

Тип образовательной программы

академическая

Форма обучения: очная

Квалификация: БАКАЛАВР

Основная образовательная программа (ООП) составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата).

Разработчики ООП:

1. Костецкий А.Н., заведующий кафедрой маркетинга и торгового дела ФГБОУ ВО «КубГУ», канд. экон. наук, доцент
2. Воронов А.А., профессор кафедры маркетинга и торгового дела ФГБОУ ВО «КубГУ», д-р экон. наук
3. Малкова Е.М., доцент кафедры маркетинга и торгового дела ФГБОУ ВО «КубГУ», канд. экон. наук
4. Шевченко Е.В., доцент кафедры маркетинга и торгового дела ФГБОУ ВО «КубГУ», канд. экон. наук
5. Муратова А.Р., доцент кафедры маркетинга и торгового дела ФГБОУ ВО «КубГУ», канд. экон. наук
6. Арутуньянц Г.С., директор ООО «Трансинфо»
7. Манвелян М. О., генеральный директор ООО «БизнесПрофи», канд. экон. наук

Основная профессиональная образовательная программа обсуждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела
протокол № 5 от 10.04.2018 г.
Заведующий кафедрой _____ Костецкий А.Н.

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета
протокол № 4 от 17.04. 2018 г.
Председатель УМК факультета,
д-р экон. наук, проф. _____ Л.Н. Дробышевская

Эксперт (рецензент):

1. Мальковская Я.В., директор по маркетингу ООО «МИКС ГРУПП», канд. экон. наук

2. Щепакин М.Б., заведующий кафедрой маркетинга и бизнес-коммуникаций ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет», д-р экон. наук, профессор

2

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Основная образовательная программа высшего образования (ООП ВО) бакалавриата, реализуемая ФГБОУ ВО «КубГУ» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Маркетинг в торговле».

1.2. Нормативные документы, регламентирующие разработку образовательной программы бакалавриата.

1.3. Общая характеристика программы бакалавриата.

1.4. Требования к уровню подготовки, необходимому для освоения программы бакалавриата.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ «МАРКЕТИНГ В ТОРГОВЛЕ» ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

2.1. Область профессиональной деятельности выпускников.

2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускников.

2.3. Виды профессиональной деятельности выпускников.

2.3.1. Тип программы бакалавриата.

2.4. Задачи профессиональной деятельности выпускников.

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА

3.1. Результаты освоения программы бакалавриата.

4. ДОКУМЕНТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА «Маркетинг в торговле» ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО.

4.1. Учебный план.

4.2. Календарный учебный график.

4.3. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей).

4.4. Рабочие программы практик, в том числе, научно-исследовательской работы (НИР).

4.5. Особенности организации образовательного процесса по образовательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

5. ФАКТИЧЕСКОЕ РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА «Маркетинг в торговле» ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (характеристика условий реализации программы бакалавриата).

5.1. Кадровые условия реализации программы бакалавриата.

5.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса при реализации программы бакалавриата.

5.3. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса в вузе при реализации программы бакалавриата.

5.4. Финансовые условия реализации программы бакалавриата.

6. ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СРЕДЫ ВУЗА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕКУЛЬТУРНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ.

7. НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИМИСЯ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА.

7.1 Матрица соответствия требуемых компетенций, формирующих их составных частей ОПОП.

7.2. Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.3. Государственная итоговая аттестация выпускников программы бакалавриата.

8. ДРУГИЕ НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ДОКУМЕНТЫ И МАТЕРИАЛЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ КАЧЕСТВО ПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ.

ПРИЛОЖЕНИЯ:

Приложение 1 Учебный план и календарный учебный график.

Приложение 2. Аннотации к рабочим программ учебных дисциплин (модулей.

Приложение 3. Рабочие программы практик.

Приложение 4. Программа государственной итоговой аттестации.

Приложение 5. Матрица соответствия требуемых компетенций, формирующих их составных частей ООП ВО.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Основная образовательная программа высшего образования (ООП ВО) бакалавриата, реализуемая ФГБОУ ВО «КубГУ» по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО, направленности (профилю) «Маркетинг в торговле».

ООП ВО представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» с учетом требований регионального рынка труда.

Основная образовательная программа высшего образования в соответствии с п.9.ст 2.гл 1 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», представляет собой комплекс основных характеристик образования (объем, содержание, планируемые результаты), организационно-педагогических условий и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данному направлению подготовки.

ООП ВО (уровень бакалавриата) по направлению 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО и направленности (профилю) **«Маркетинг в торговле»** включает в себя: учебный план, календарный учебный график, рабочие программы учебных предметов, дисциплин (модулей), программы практик и научно-исследовательской работы (НИР), программу государственной итоговой аттестации (ГИА) и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также оценочные и методические материалы.

Образовательная деятельность по программе осуществляется на государственном языке Российской Федерации – русском языке.

1.2. Нормативные документы, регламентирующие разработку образовательной программы бакалавриата.

Нормативно-правовую базу разработки ООП ВО бакалавриата составляют:

- Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. № 500 – ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (уровень бакалавриата), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации N 1334 от 12 ноября 2015 г., зарегистрирован в Минюсте России 03.12.2015 N 39956.
- Приказ Минобрнауки России от 5 апреля 2017 г. № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры» (для набора 2017г.);
- Приказ Минобрнауки России от 20 июля 2016 г. № 884 «О значениях

базовых нормативов затрат на оказание государственных услуг в сфере образования и науки, молодежной политики, опеки и попечительства несовершеннолетних граждан и значений отраслевых корректирующих коэффициентов к ним».

- Нормативно-методические документы Минобрнауки России;
- Устав ФГБОУ ВО «КубГУ»;
- Нормативные документы по организации учебного процесса в КубГУ (https://www.kubsu.ru/ru/node/24).

1.3. Общая характеристика программы бакалавриата

1.3.1. Миссия и цели программы бакалавриата «Маркетинг в торговле» по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Миссия направления. Формирование базовой системы знаний и умений в подготовке и принятии управленческих решений, направленных на создание и развитие предпринимательского потенциала в рыночной деятельности торговых компаний, на основе маркетинговых принципов и подходов.

Образовательные и профессиональные цели обучения. Целью направления является подготовка квалифицированных специалистов и предпринимателей, а также менеджеров различных уровней управления и направлений торгово-розничной, сбытовой, рекламной, логистическо-распределительной, товароведческой и экспертной деятельности предприятий и организаций всех форм собственности любых отраслей и сфер российской экономики, а также государственных органов управления, экспертизы и контроля коммерческой деятельности.

Образовательная программа бакалавриата по направлению «Торговое дело» предусматривает формирование обще-гуманитарного, социального и обще-экономического мировоззрения, естественнонаучных основ общепрофессиональной квалификации и специализированного профессионального набора знаний и умений, позволяющих соответствовать запросам рынка квалифицированного труда, адаптироваться к требованиям конкретных работодателей и непрерывно развивать свой потенциал посредством накопления опыта и дополнительных знаний. Бакалавры направления «Торговое дело» должны быть подготовлены также для дальнейшего обучения на следующем уровне профессионального образования по программам магистратуры профильных направлений.

Профиль программы бакалавриата «Маркетинг в торговле» конкретизирует ориентацию программы на виды деятельности, связанные с маркетинговой и сбытовой активностью розничных и оптовых торговых предприятий различных продуктовых сегментов рынка.

1.3.2. Срок освоения ООП бакалавриата

Срок получения образования по программе бакалавриата в очной форме обучения, включая каникулы, предоставляемые после прохождения государ-

ственной итоговой аттестации, вне зависимости от применяемых образовательных технологий составляет **4 года**. Для лиц с ограниченными возможностями здоровья срок обучения может быть увеличен на период до одного года.

1.3.3. Трудоемкость ООП бакалавриата

Трудоемкость освоения обучающимися ООП ВО за весь период обучения в соответствии с ФГОС ВО составляет **240 зачетных единиц** вне зависимости от формы обучения (в том числе ускоренное обучение), применяемых образовательных технологий и включает все виды контактной и самостоятельной работы обучающегося, практики, НИР и время, отводимое на контроль качества освоения студентом ООП ВО.

1.3.4. Требования к уровню подготовки, необходимому для освоения программы бакалавриата

Абитуриент должен иметь документ установленного государством образца о среднем (полном) общем образовании или среднем профессиональном образовании.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА «МАРКЕТИНГ В ТОРГОВЛЕ» ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

2.1. Область профессиональной деятельности выпускников

В соответствии с ФГОС ВО область профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата «Маркетинг в торговле» по направлению 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО, включает организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускников

В соответствии с ФГОС ВО объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата «Маркетинг в торговле» по направлению 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО, являются:

товары потребительского и производственно-технического назначения;

услуги по торговому, логистическому и рекламному обслуживанию покупателей;

коммерческие, маркетинговые, логистические процессы;

выявляемые и формируемые потребности;

средства рекламы;

средства и методы контроля качества товаров; логистические цепи и системы.

2.3. Виды профессиональной деятельности выпускников

Виды профессиональной деятельности ООП определяются совместно с заинтересованными работодателями исходя из потребностей рынка труда, научно-исследовательских и материально-технических ресурсов ФГБОУ ВО «КубГУ» на основе перечня предусмотренных ФГОС ВО видов профессиональной деятельности по направлению 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО.

ФГОС ВО по направлению 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО предусматривает следующие виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата:

торгово-технологическая;

организационно-управленческая;

научно-исследовательская;

проектная;

логистическая.

Программа бакалавриата «Маркетинг в торговле» очной формы обучения ориентирована на **научно-исследовательский** вид профессиональной деятельности как основной. Это обусловлено исследовательской и развивающей ролью маркетинга в деятельности коммерческих организаций в условиях конкуренции и необходимостью формирования исследовательско-аналитических компетенций и способностей обучающихся, востребуемых на рынке квалифицированных кадров в экономике Краснодарского края.

Для формировния исследовательско-прикладных знаний, умений и навыков, расширяющих сферу профессиональной мобильности выпускников, дополнительных видов деятельности программа бакалавриата «Маркетинг в торговле» предусматривает дополнительные виды деятельности:

торгово-технологическая;

организационно-управленческая;

проектная;

логистическая.

Содержание программы бакалавриата «Маркетинг в торговле» формируется в зависимости от выбранных видов деятельности и соответствующих этим видам деятельности требований к результатам освоения образовательной программы.

2.3.1. Тип программы бакалавриата «Маркетинг в торговле»

Программа бакалавриата «Маркетинг в торговле» очной формы обучения ориентирована на **научно-исследовательский** вид профессиональной деятельности как основной. Это обусловливает **академический** тип программы бакалавриата «Маркетинг в торговле» (программа академического бакалавриата).

2.4. Задачи профессиональной деятельности выпускников

В соответствии с ФГОС ВО выпускников, освоивший программу бакалавриата «Маркетинг в торговле» по направлению 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО в соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа, должен быть готов решать следующие профессиональные задачи:

научно-исследовательская деятельность (основной вид деятельности):

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);

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);

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.

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА «МАРКЕТИНГ В ТОРГОВЛЕ» ПО НАПРАВЛЕНИЮ 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

В результате освоения программы бакалавриата у выпускника должны быть сформированы общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, должен обладать следующими общекультурными компетенциями:

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

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

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

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

способностью к самоорганизации и самообразованию (ОК-5);

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

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

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

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

готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма (ОК-10).

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, должен обладать следующими общепрофессиональными компетенциями:

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-1);

способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования;

владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем (ОПК-2);

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

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-4);

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

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими виду (видам) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа бакалавриата:

торгово-технологическая деятельность:

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-1);

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-2);

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-3);

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

организационно-управленческая деятельность:

способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами (ПК-5);

способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-6);

способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7);

готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (ПК-8);

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

научно-исследовательская деятельность:

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

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

проектная деятельность:

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

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

способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность (ПК-14);

логистическая деятельность:

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

Результаты освоения ООП ВО бакалавриата определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

4. ДОКУМЕНТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА «МАРКЕТИНГ В ТОРГОВЛЕ» ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

В соответствии с п.9 статьи 2 Федерального закона от 29 декабря 2012 года «Об образовании в Российской Федерации» ФЗ-273 и ФГОС ВО содержание и организация образовательного процесса при реализации ООП ВО регламентируется: учебным планом, календарным учебным графиком, рабочими программами учебных дисциплин (модулей), программами практик, включая программу НИР и программу преддипломной, другими материалами, иных компонентов, включенных в состав образовательной программы по решению методического совета ФГБОУ ВО «КубГУ», обеспечивающих качество подготовки и воспитания обучающихся; а также оценочными и методическими материалами.

4.1. Учебный план.

Рабочий учебный план разработан с учетом требований к структуре ООП и условиям реализации основных образовательных программ, сформулированными в разделах VI, VII ФГОС ВО по направлению подготовки **38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**, внутренними требованиями Университета.

В учебном плане отображается логическая последовательность освоения блоков и разделов ОП (дисциплин, модулей, практик), обеспечивающих формирование компетенций. Указывается общая трудоемкость дисциплин, модулей, практик в зачетных единицах, а также их общая и аудиторная трудоемкость в часах.

В базовой части Блока 1 «Дисциплины (модули)») указывается перечень базовых дисциплин (модулей), являющихся обязательными для освоения обучающимися вне зависимости от направленности (профиля) программы бакалавриата, которую он осваивает. (ФГОС ВО п.6.3).

Дисциплины (модули) про философии, иностранному языку, истории, безопасности жизнедеятельности реализуются в рамках базовой части Блока 1 «Дисциплины (модули)» программы бакалавриата.

Дисциплины (модули), относящиеся к вариативной части программы ба-

калавриата и практики, определяют направленность (профиль) программы бакалавриата. В вариативной части Блока 1 представлены перечень и последовательность дисциплин (модулей). После выбора обучающимся направленности (профиля) / специализации программы набор соответствующих дисциплин (модулей) и практик становится обязательным для освоения обучающимся.

Учебный план с календарным учебным графиком представлен в макете УП (ИМЦА г. Шахты). Копия учебного плана с календарным учебным графиком представлена в Приложении 1.

4.2. Календарный учебный график.

В календарном учебном графике указана последовательность реализации ООП по годам, включая теоретическое обучение, практики, промежуточные и итоговую аттестации, каникулы.

Учебный план с календарным учебным графиком представлен в макете УП (ИМЦА г. Шахты). Копия учебного плана с календарным учебным графиком представлена в Приложении 1.

4.3. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей).

Рабочие программы дисциплин по программе бакалавриата «Маркетинг в торговле» по направлению 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО разработаны в соответствии с логикой и распределением трудоемкости процесса обучения в учебном плане ООП, а также с требованиями к планируемым результатам освоения содержания дисциплины, соотнесенным с результатами освоения ООП в соответствии с ФГОС ВО.

Рабочие программы учебных дисциплин (модулей) содержат следующие разделы:

— Цели и задачи изучения дисциплины;

— Структура и содержание дисциплины;

— Образовательные технологии;

— Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;

— Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины;

— Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины;

— Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины;

— Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (при необходимости);

— Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

В виду значительного объема материалов, в ООП приводятся аннотации рабочих программ всех учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей) как базовой, так и вариативной частей учебного плана, включая дисциплины по

выбору студента (Приложение 2). Аннотации дисциплин находятся в свободном доступе в БИП ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», режим доступа https://infoneeds.kubsu.ru/infoneeds/guests/selectspeciality.jsp?fid=17. В полном объеме рабочие программы дисциплин также размещены в электронном виде в БИП университета, режим доступа через аккаунты кафедр-разработчиков.

4.4. Рабочие программы практик, в том числе, научно-исследовательской работы (НИР).

В соответствии с ФГОС ВО (п.6.7) по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО в Блок 2 «Практик» входят учебная и производственная, в том числе преддипломная, практики.

Блок 2 «Практики» является вариативным и разрабатывается в зависимости от видов деятельности, на которые ориентирована программа бакалавриата. Основным видом деятельности программы бакалавриата «Маркетинг в торговле» по направлению 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО является научно-исследовательский, что обуславливает конкретную структуру и последовательность практик. Учебная и производственная практика представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся. Практики закрепляют знания и умения, приобретаемые обучающимися в результате освоения теоретических дисциплин, вырабатывают практические навыки и способствуют комплексному формированию общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций обучающихся.

При реализации ООП ВО предусматриваются следующие виды практик:

а) учебная (Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности), 2 семестр, 3 зачетные единицы;

производственная, в том числе

б) практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, 4 семестр, 3 зачетные единицы;

в) технологическая практика, 6 семестр, 3 зачетные единицы;

г) научно-исследовательская работа, 8 семестр, 3 зачетные единицы;

д) преддипломная практика, 8 семестр, 6 зачетных единиц.

В соответствии с ФГОС ВО бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО научно-исследовательская работа обучающихся как часть производственной практики является обязательным разделом основной профессиональной образовательной программы бакалавриата и направлена на формирование общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций в соответствии целями данной программы.

В приложении 3 представлены рабочие программы практик.

4.5. Особенности организации образовательного процесса по образо-

вательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Организация образовательного процесса лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов осуществляется в соответствии с «Требованиями к организации образовательного процесса для обучения лиц с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья в профессиональных образовательных организациях, в том числе оснащенности образовательного процесса» (утверждены Минобрнауки 26.12.2013г. № 06-2412 вн), «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса» (Утверждены Минобрнауки 08.04.2014 №АК-44/05 вн) и Положением «Об организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья».

Студенты с инвалидностью и имеющие ограниченные возможности здоровья обучаются в КубГУ или по общему учебному плану, или по индивидуальному учебному плану в установленные сроки с учетом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося. Срок получения высшего образования по ООП уровня бакалавриата при обучении по индивидуальному учебному плану для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может быть при необходимости увеличен, но не более чем на год.

При составлении индивидуального графика обучения возможны различные варианты проведения занятий: в академической группе и индивидуально, на дому с использованием дистанционных образовательных технологий.

В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

Студенты с ограниченными возможностями здоровья, в отличие от остальных студентов, имеют свои специфические особенности восприятия, переработки материала. Подбор и разработка учебных материалов производится с учетом индивидуальных особенностей. Выбор мест прохождения практик для обучающихся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья с учетом требований их доступности для данных обучающихся определяется индивидуальным графиком прохождения практики с учетом особенностей студента.

В федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Кубанский государственный университет» ведется постоянная работа по обеспечению доступности образовательной среды для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями.

В настоящее время все объекты частично или полностью доступны для лиц с ограниченными возможностями, в т.ч. физкультурно-оздоровительный

комплекс с плавательным бассейном. В главном учебном корпусе КубГУ оборудовано 3 санитарных узла для инвалидов-колясочников, пандусы на путях движения и перепадах высот, имеется гусеничный лестничный подъемник (ступенькоход) для перемещения инвалидов-колясочников по этажам, на путях следования установлены таблички для слабовидящих, 2 лифта, позволяющие попасть на все пять этажей и в цокольный этаж, на входе смонтирован пандус, в здании уложена тактильная плитка к лифтам, туалетам и к кабинетам приемной комиссии, сделаны поручни для спуска в цокольный этаж.

Общежития №№ 3 и 4 оборудованы пандусами. Помимо этого, в общежитии № 4 оборудованы 2 комнаты для проживания инвалидов-колясочников, а также санитарный узел и душевая комната.

Кроме того, на территории основного кампуса выделены стоянки для автомобилей инвалидов. От них и от входа на территорию выполнена тактильная плитка до столовой, стадиона, учебного корпуса, приемной комиссии, студенческого общежития, буфета. На входах имеются кнопки вызова персонала, информационные табло.

Для объектов, в которых не в полном объёме выполнены показатели доступности для инвалидов, разработан план мероприятий («дорожная карта») по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг на 2016-2030 годы, который предусматривает перечень показателей доступности для инвалидов объектов и услуг, а также мероприятия, с указанием исполнителей и сроков исполнения, реализуемые для достижения запланированных значений показателей.

При выполнении работ по капитальному ремонту постоянно учитываются требования и мероприятия для создания доступности ММГН. Так, в 2018 году планируется приобрести 3 гусеничных подъемника (ступенькохода), отремонтировать 3 санитарных узла, смонтировать пандусы, установить поручни.

В соответствии с требованиями Министерства образования и науки Российской Федерации об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования сообщаем, что в ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» разработана Инструкция для работников ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» по обеспечению доступа лиц с инвалидностью к услугам и объектам, на которых они предоставляются. В указанной Инструкции изложены общие правила этикета, особенности сопровождения лиц с инвалидностью в университете, в том числе при оказании им образовательных услуг и иные важные аспекты.

С целью обеспечения доступа к информационным ресурсам лиц с ограниченными возможностями здоровья в Зале мультимедиа Научной библиотеки КубГУ (к.А.218) оборудованы автоматизированные рабочие места для пользователей с возможностями аудиовосприятия текста. Компьютеры оснащены накладками на клавиатуру со шрифтом Брайля, колонками и наушниками. На всех компьютерах размещено программное обеспечение для чтения вслух текстовых файлов. Для воспроизведения звуков человеческого голоса используются речевые синтезаторы, установленные на компьютере. Поддерживаются форматы файлов: AZW, AZW3, CHM, DjVu, DOC, DOCX, EML, EPUB, FB2, HTML, LIT, MOBI, ODS, ODT, PDB, PDF, PRC, RTF, TCR, WPD, XLS, XLSX. Текст может быть сохранен в виде аудиофайла (поддерживаются форматы WAV, MP3, MP4, OGG и WMA). Программа также может сохранять текст, читаемый компьютерным голосом, в файлах формата LRC или в тегах ID3 внутри звуковых файлов формата MP3. При воспроизведении такого звукового файла в медиаплеере текст отображается синхронно. В каждом компьютере предусмотрена возможность масштабирования.

Для создания наиболее благоприятных условий использования образовательных ресурсов лицами с ограниченными возможностями здоровья, в электронно-библиотечных системах (ЭБС), доступ к которым организует библиотека, предусмотрена многоуровневая система навигации, которая позволяет оперативно осуществлять поиск нужного раздела. Личный кабинет индивидуализирован, то есть каждый пользователь имеет личное пространство с возможностью быстрого доступа к основным смысловым узлам.

При чтении масштаб страницы можно увеличить, можно использовать полноэкранный режим отображения книги или включить озвучивание текста непосредственно с сайта при помощи программ экранного доступа, например, Jaws, «Balabolka». Скачиваемые фрагменты в формате pdf, содержащие подтекстовый слой достаточно высокого качества и могут использоваться тифлопрограммами для голосового озвучивания текстов, быть загружены в тифлоплееры (устройств для прослушивания книг), а также скопированы на любое устройство для комфортного чтения.

В освоении всех дисциплин учебного плана инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

Для всех обучающихся, в том числе для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты, программных средств Skype, WatsApp и др., обеспечивающих дистанционную текстовую, голосовую и видеосвязь через Интернет.

5. ФАКТИЧЕСКОЕ РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Фактическое ресурсное обеспечение данной ООП ВО формируется на основе требований к условиям реализации основных образовательных программ бакалавриата, определяемых ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО.

5.1. Кадровые условия реализации программы бакалавриата

Реализация программы бакалавриата обеспечивается руководящими и научно-педагогическими работниками ФГБОУ ВО «КубГУ», а также лицами, привлекаемыми к реализации программы на условиях гражданско-правового договора.

Квалификация руководящих и научно-педагогических работников ФГБОУ ВО «КубГУ», участвующих в реализации ООП соответствует квалификационным характеристикам, установленным в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих, разделе «Квалификационные характеристики должностей руководителей, специалистов высшего профессионального образования», утвержденном приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 11 января 2011г. №1н (зарегистрированным Минюстом Российской Федерации 23 марта 2011г. регистрационный номер №20237) и профессиональным стандартом «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования», утвержденным Приказом Минтруда России от 08.09.2015 № 608н и зарегистрированным в Минюсте России 24.09.2015 № 38993), что подтверждается соответствующими документами, удостоверениями, сертификатами об обучении всех НПР основам охраны труда, о повышении квалификации НПР по программам дополнительного профессионального образования по профилю педагогической деятельности.

К преподаванию дисциплин, предусмотренных учебным планом ООП ВО 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (уровень бакалавриата), профиль «Маркетинг в торговле» привлечено 39 человек из числа штатных научно-педагогических работников, научно-педагогических работников других образовательных учреждений, руководителей и работников организаций, деятельность которых

связана с направленностью (профилем) реализуемой программы бакалавриата.

Таблица 1

Основные критерии выполнения требований ФГОС
по кадровому обеспечению

Требования ФГОС ВО к кадровым условиям реализации ООП	Показатели по ООП	Показатели ФГОС ВО
Доля штатных научно-педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок)	80 %	Не менее 50%
Доля научно-педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), имеющих ученую степень (в том числе ученую степень, присвоенную за рубежом и признаваемую в Российской Федерации) и/или ученое звание (в том числе ученое звание, полученное за рубежом и признаваемое в Российской Федерации), в общем числе научно-педагогических работников, реализующих образовательную программу	79 %	Не менее 70 %
Доля научно-педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), имеющих образование, соответствующие профилю преподаваемой дисциплины (модуля), в общем числе научно педагогических работников, реализующих образовательную программу	100 %	Не менее 70 %
Доля работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок) из числа руководителей и работников организаций, деятельность которых связана с направленностью (профилем) реализуемой программы бакалавриата (имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет) в общем числе работников, реализующих образовательную программу	12,2 %	Не менее 10 %

Сведения о преподавателях из числа руководителей и работников организаций, деятельность которых связана с направленностью (профилем) реализуемой программы бакалавриата (имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет) представлены в табл. .

Таблица 2

№ п/п	Ф.И.О.	Наименование организации	Должность в организации	Время работы в организации	Учебная нагрузка в рамках образовательной программы за весь период реализации (доля ставки)
1	Омельяненко А.В.	ООО «Профессионалы Юга»	Директор	С 2010г. по настоящее время	0,16
2	Луговой А.А.	ООО «Р-Класс»	Зам. директора по маркетингу	С 2002 г. по настоящее время	0,19
3	Чекашкина Н.Р.	ООО «Фабрика джемов KF»	Зам. директора по маркетингу	С 2011 г. по настоящее время	0,30

В соответствии с профилем данной ООП ВО выпускающей кафедрой является кафедра маркетинга и торгового дела.

5.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса при реализации программы бакалавриата

Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса включает:

комплекс учебно-методических материалов по всем дисциплинам, практикам и государственной итоговой аттестации;

совокупность основной и дополнительной учебной литературы, предусмотренной рабочими программами дисциплин и практик, доступ к которой обеспечивается через электронный каталог НБ КубГУ в виде экземпляров печатных изданий и электронных библиотечных систем, подписка на которые возобновляется ежегодно;

перечень современных профессиональных баз данных, информационных справочных и поисковых систем.

Учебно-методическое обеспечение учебного процесса включает комплекс документов, регламентирующих отдельные составляющие учебного процесса для обучающихся. На экономическом факультете КубГУ ученым советом факультета утверждены методические материалы для подготовки к лекционным, семинарским и практическим занятиям, по написанию эссе и рефератов, по выполнению самостоятельной работы, написания курсовых работ и ВКР. Перечень и содержание учебно-методических материалов представлены в открытом доступе на сайте экономического факультета КубГУ, режим доступа https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya .

В соответствии с п. 7.1.2. ФГОС ВО каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам, подписка на которые обновляется ежегодно (табл. 3).

Таблица 3

Перечень наименований и договоров ЭБС, доступных обучающимся в КубГУ

Учебный год	Наименование документа с указанием реквизитов	Срок действия документа
2018/2019	ЭБС Издательства «Лань» http://e.lanbook.com/ ООО Издательство «Лань» Договор № 99 от 30 ноября 2017 г.	С 01.01.18 по 31.12.18
	ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru ООО «Директ-Медиа» Договор № 0811/2017/3 от 08 ноября 2017 г.	С 01.01.18 по 31.12.18
	ЭБС «Юрайт» http://www.biblio-online.ru ООО Электронное издательство «Юрайт» Договор №0811/2017/2 от 08 ноября 2017 г.	С 20.01.18 по 19.01.19
	ЭБС «BOOK.ru» https://www.book.ru ООО «КноРус медиа» Договор № 61/223-ФЗ от 09 января 2018 г.	С 09.01.18 по 31.12.18
		С 01.01.18 по 31.12.18

	ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com ООО «ЗНАНИУМ» Договор № 1812/2017 от 18 декабря 2017 г.	
2017/2018	ЭБС Издательства «Лань» http://e.lanbook.com/ ООО Издательство «Лань» Договор № 288 от 30 ноября 2016 г. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru ООО «Директ-Медиа» Договор № 3011/2016/1 от 30 ноября 2016г. ЭБС «Юрайт» http://www.biblio-online.ru ООО Электронное издательство «Юрайт» Договор № 3011/2016 от 30 ноября 2016 г. ЭБС Издательства «Лань» http://e.lanbook.com/ ООО Издательство «Лань» Договор № 99 от 30 ноября 2017 г. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru ООО «Директ-Медиа» Договор № 0811/2017/3 от 08 ноября 2017 г. ЭБС «Юрайт» http://www.biblio-online.ru ООО Электронное издательство «Юрайт» Договор №0811/2017/2 от 08 ноября 2017 г. ЭБС «BOOK.ru» https://www.book.ru ООО «КноРус медиа» Договор № 61/223-ФЗ от 09 января 2018 г. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com ООО «ЗНАНИУМ» Договор № 1812/2017 от 18 декабря 2017 г.	С 01.01.17 по 31.12.17 С 01.01.17 по 31.12.17 С 20.01.17 по 19.01.18 С 01.01.18 по 31.12.18 С 01.01.18 по 31.12.18 С 20.01.18 по 19.01.19 С 09.01.18 по 31.12.18 С 01.01.18 по 31.12.18

Таблица 4

№	Наименование электронного ресурса	Ссылка на электронный адрес
1.	Электронный каталог Научной библиотеки КубГУ	https://www.kubsu.ru/
2.	Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»	www.biblioclub.ru
3.	Электронная библиотечная система издательства «Лань»	http://e.lanbook.com/
4.	Электронная библиотечная система «Юрайт»	http://www.biblio-online.ru
5.	Электронная библиотечная система «ZNANIUM.COM»	www.znanium.com
6.	Электронная библиотечная система «BOOK.ru»	https://www.book.ru
7.	Scopus — база данных рефератов и цитирования	http://www.scopus.com/
8.	Научная электронная библиотека (НЭБ)	http://www.elibrary.ru/
9.	Электронная Библиотека Диссертаций	https://dvs.rsl.ru/
10.	Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда. Доступ с компьютеров университета без логина и пароля.	https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action

Электронно-библиотечные системы содержат издания по всем изучаемым дисциплинам, и сформированной по согласованию с правообладателем

учебной и учебно-методической литературы. Электронно-библиотечная система обеспечивает возможность индивидуального доступа для каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет как на территории ФГБОУ ВО «КубГУ», так и вне ее. При этом, одновременно имеют индивидуальный доступ к таким системам 100% обучающихся. Полный Перечень электронных ресурсов представлен на сайте Научной библиотеки КубГУ, режим доступа https://www.kubsu.ru/ru/university/library/resources. Использование конкретных электронных ресурсов определяется рабочими программами дисциплин (модулей).

Для обучающихся обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам (табл. 5). Перечень профессиональных баз данных, информационных справочных и поисковых систем ежегодно обновляется. Его состав определяется в рабочих программах дисциплин (модулей), программ практик:

Таблица 5

Перечень профессиональных баз данных, информационных справочных и поисковых систем

№	Наименование электронного ресурса	Ссылка на электронный адрес
1	Консультант Плюс – справочная правовая система. Доступ к СПС Консультант Плюс предоставляется в Зале доступа к электронным ресурсам и каталогам (к. А 213 библиотечный корпус), class@lib.kubsu.ru	http://www.consultant.ru/
2	Гарант.ру — информационно-правовой портал	http://www.garant.ru/
3	Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия)	http://uisrussia.msu.ru/
4	Базы данных компании «Ист Вью»: Доступ предоставляется в Зале доступа к электронным ресурсам и каталогам (к. А 213 библиотечный корпус), class@lib.kubsu.ru или с любого компьютера университетской сети.	http://dlib.eastview.com

Единая электронная информационно-образовательная среда Кубанского государственного университета реализована на базе университетского портала https://www.kubsu.ru/ru, объединяющего основные автоматизированные информационные системы, обеспечивающие образовательную и научно-исследовательскую деятельность вуза:

— Автоматизированная информационная система «Управления персоналом»;

— База информационных потребностей (https://infoneeds.kubsu.ru/infoneeds/), содержащая всю информацию об учебных планах и рабочих программах по всем направлениям подготовки, данные о публикациях и научных достижениях преподавателей.

— Автоматизированная информационная система «Приемная кампания», обеспечивающая обработку данных абитуриентов.

— Базы данных научных исследований и интеллектуальной собственности.

— Интегрированная автоматизированная информационная система «Управление учебным процессом».

— Два раздела среды динамического модульного обучения (http://moodle.kubsu.ru/ и http://moodlews.kubsu.ru/), используемые для создания электронных учебных курсов и их применения в учебном процессе.

— Электронное хранилище документов (http://docspace.kubsu.ru/docspace/), предназначенное для размещения документов диссертационных советов и электронных учебников.

— Электронная среда для совместной работы по созданию информационных ресурсов (http://wiki.kubsu.ru/index.php).

Система проведения вебинаров на базе программного продукта Cisco Webex позволяет использовать дистанционные технологии в учебном процессе.

Студенты и преподаватели имеют персональные пароли доступа к университетской сети, использование которых позволяет получить доступ к университетской сети Wi-Fi и личным кабинетам, работать в компьютерных классах, используя лицензионное прикладное программное обеспечение, получать доступ из дома к университетским информационным Система личных кабинетов позволяет автоматически сформировать общедоступное личное портфолио, реализовать доступ к информационным ресурсам вуза, автоматизировать передачу информации различным группам пользователей. Реализовано управление информационными потоками, обеспечивающее информационное взаимодействие между различными службами вуза.

По данным мирового вебометрического рейтинга вузов по данным за июль 2018 г. (http://www.webometrics.info/en/detalles/kubsu.ru) вебсайт КубГУ занимает 34 место среди российских вузов.

В электронном портфолио обучающегося, являющегося компонентом электронной информационно-образовательной среды в соответствии с ФГОС ВО фиксируется ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения программы бакалавриата каждого обучающегося.

Электронная информационно-образовательная среда обеспечивает формирование и хранение электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение работ обучающихся (курсовых, дипломных, научных), рецензий и оценок на эти работы со стороны любых участников образовательного процесса.

Одним из эффективных инструментов электронной информационно-образовательной среды, обеспечивающим систематическое взаимодействие

между обучающимися и преподавателями ООП направления 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (уровень бакалавриата) «Маркетинг в торговле», является **Среда модульного динамического обучения** **http://moodle.kubsu.ru.** В данной среде реализованы такие дисциплины УП, как «Маркетинговые исследования», «Розничная торговля», «Управление проектами», «Методы анализа и прогнозирования спроса в розничной торговле», «Продуктовая и ассортиментная политика» и др., что позволяет осуществлять эффективное постоянное дистанционное взаимодействие со всеми студентами и осуществлять объективный текущий контроль качества освоения дисциплины. Все преподаватели, использующие данный ресурс, прошли повышение квалификации по информационным компьютерным технологиям обучения.

Библиотечный фонд укомплектован печатными и электронными изданиями основной учебной литературы по всем дисциплинам (модулям), практикам, ГИА, указанных в учебном плане ООП ВО по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (уровень бакалавриата).

Фонд дополнительной литературы включает официальные справочно-библиографические и специализированные периодические издания.

5.3. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса в вузе при реализации программы бакалавриата 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (уровень бакалавриата), профиль «Маркетинг в торговле»

ФГБОУ ВО «КубГУ» располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинароной подготовки, практической и научно-исследовательских работ обучающихся, предусмотренных учебным планом ВО 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО, профиль «Маркетинг в торговле».

Материально-техническое обеспечение реализации ООП 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО, профиль «Маркетинг в торговле», включает:

учебные аудитории для проведения лекционных, практических, лабораторных занятий, индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля, промежуточной и итоговой аттестации, самостоятельной работы, курсового проектирования, подготовки и защиты ВКР специализированные лаборатории, укомплектованные специальной мебелью, наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории; вспомогательные помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования; административные помещения для управления учебным процессом (табл. 6,7). Помещения для самостоятельной

работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Учебный процесс обеспечен необходимым комплектом ежегодно обновляемого лицензионного программного обеспечения, состав которого определен в рабочих программах дисциплин (модулей) (табл. 8).

Электронно-библиотечные системы и электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «КубГУ» обеспечивает одновременный неограниченный доступ всех обучающихся по программе бакалавриата с компьютеров университетской сети, а также удаленный доступ с любого компьютера при соответствующей регистрации. Обучающимся также обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин и ежегодно обновляется. Перечень доступных ЭБС и профессиональных баз данных приведен в табл. 3-5. Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированными к ограничениям их здоровья.

Материально-техническое обеспечение учебного процесса

№	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Номера аудиторий / кабинетов
1.	Учебные аудитории для занятий лекционного типа	Ауд. 201А, 202А, 205А, 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа	А208Н, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 5043Л 201А, 202А, 205А, 520А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н,
3.	Аудитории для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)	ауд.206А (кафедра Маркетинга и торгового дела),
4.	Аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Кафедра Маркетинга и торгового дела ауд.206А,
5.	Аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации	А208Н, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 5043Л 201А, 202А, 205А, 520А, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л,

		4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
6.	Помещения для самостоятельной работы, с рабочими местами, оснащенными компьютерной техникой с подключением к сети «Интернет» и обеспечением неограниченного доступа в электронную информационно-образовательную среду организации для каждого обучающегося, в соответствии с объемом изучаемых дисциплин	Ауд. 201Н, 202Н, 213А, 218А
7.	Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	Н204А, 211Н, 219Н
8.	Спортивный зал	Спортивный зал № 1 (422,7 $М^2$); Спортивный зал № 2 (424,4 $М^2$); Стадион (общая площадь 21883 м2); Стандартное футбольное поле (общая площадь 7140 м2) с искусственным травяным покрытием; Минифутбольное поле (общая площадь 1055,2 м2) с искусственным покрытием; Спортзал (88,3 м2); Тренажерный зал физкультурно-оздоровительного комплекса с плавательным бассейном (общая площадь 141,6 м2); Тренажерные залы физкультурно-оздоровительного центра КубГУ (общая площадь 80,4 м2); Зал для занятий фитнесом и аэробикой (площадь 129 м2); Спортивный зал для единоборств (площадь 173,4 м2); Бассейн (общая площадь 2830 м2) на 6 стандартных дорожек (площадь зеркала бассейна 400 м2) физкультурно-оздоровительного комплекса с плавательным бассейном
9.	Компьютерные классы с выходом в Интернет	201Н (19 мест), 202Н (15 мест), 203Н (15 мест), А203Н (15 мест)
10.	Кабинеты иностранных языков	А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л
11.	Лаборатории	Лаборатория информационных и управляющих систем 201Н Лаборатория экономической информатики 202Н Лаборатория управления в технических системах 207Н Лаборатория организационно-технологического обеспечения торговой и маркетинговой деятельности 201А Лаборатория экономики и управления 212Н

		Лаборатория безопасности жизнедеятельности 105А

Материально-техническое обеспечение процесса самостоятельной работы в современных телекоммуникационных средах

№	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень оборудования и технических средств обучения
	Компьютерный класс Ауд. 201Н	19 рабочих мест. Рабочие места, подключены к локальной сети факультета, имеют доступ к глобальной сети Интернет. Установлено прикладное программное обеспечение: Microsoft Windows 8, 10 №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510; Microsoft Office Professional Plus №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510 1С:Предприятие 8 №127-АЭФ/2014 SPSS Statistics №393-АЭФ/2014 БД Консультант+
	Компьютерный класс Ауд. 202Н	15 рабочих мест. Рабочие места, подключены к локальной сети факультета, имеют доступ к глобальной сети Интернет. Установлено прикладное программное обеспечение: Microsoft Windows 8, 10 №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510; Microsoft Office Professional Plus №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510 1С:Предприятие 8 №127-АЭФ/2014 SPSS Statistics №393-АЭФ/2014 БД Консультант+
	Компьютерный класс Ауд. 203Н	15 рабочих мест. Рабочие места, подключены к локальной сети факультета, имеют доступ к глобальной сети Интернет. Установлено прикладное программное обеспечение: Microsoft Windows 8, 10 №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510; Microsoft Office Professional Plus №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510 1С:Предприятие 8 №127-АЭФ/2014 SPSS Statistics №393-АЭФ/2014

		БД Консультант+
	Компьютерный класс Ауд. А203Н	15 рабочих мест. Рабочие места, подключены к локальной сети факультета, имеют доступ к глобальной сети Интернет. Установлено прикладное программное обеспечение: Microsoft Windows 8, 10 №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510; Microsoft Office Professional Plus №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510 1С:Предприятие 8 №127-АЭФ/2014 SPSS Statistics №393-АЭФ/2014 БД Консультант+
	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет»,программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд.213А	30 рабочих мест. Рабочие места имеют доступ к глобальной сети Интернет. Установлено прикладное программное обеспечение: Microsoft Windows 8, 10 №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510; Microsoft Office Professional Plus №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510 БД Консультант+ Система голосового сопровождения «Балаболка»
	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет»,программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд. 218А	6 рабочих мест. Рабочие места оборудованы клавиатурами с алфавитом Брайля и имеют доступ к глобальной сети Интернет. Установлено прикладное программное обеспечение: Microsoft Windows 8, 10 №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510; Microsoft Office Professional Plus №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 Соглашение Microsoft ESS 72569510 БД Консультант+ Система голосового сопровождения «Балаболка»

Материально-техническое обеспечение процесса подготовки и защиты ВКР

№	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень оборудования и технических средств обучения
	Кабинет (для выполнения ВКР) 213А	рабочее место для консультанта-преподавателя; компьютер, принтер; рабочие места для обучающихся;

		лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения; комплект учебно-методической документации.
	Кабинет (для выполнения ВКР) 218А	рабочее место для консультанта-преподавателя; компьютер, принтер; рабочие места для обучающихся; лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения; комплект учебно-методической документации.
	Кабинет (для защиты ВКР)207Н	рабочее место для членов Государственной экзаменационной комиссии; компьютер, мультимедийный проектор, экран; лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения.
	Кабинет (для защиты ВКР)208Н	рабочее место для членов Государственной экзаменационной комиссии; компьютер, мультимедийный проектор, экран; лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения.
	Кабинет (для защиты ВКР)209Н	рабочее место для членов Государственной экзаменационной комиссии; компьютер, мультимедийный проектор, экран; лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения.
	Кабинет (для защиты ВКР)205А	рабочее место для членов Государственной экзаменационной комиссии; компьютер, мультимедийный проектор, экран; лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения.

5.4. Финансовые условия реализации программы бакалавриата

Финансовое обеспечение реализации программы бакалавриата осуществляется в объеме не ниже установленных Министерством образования и науки Российской Федерации базовых нормативных затрат на оказание государственной услуги в сфере образования для данного уровня образования и направления подготовки с учетом корректирующих коэффициентов, учитывающих специфику образовательных программ в соответствии с Методикой определения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ высшего образования по специальностям и направлениям подготовки, утвержденной приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 2 августа 2013 г. N 638 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 16 сентября 2013 г., регистрационный № 29967).

6. ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СРЕДЫ ВУЗА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЙ РАЗВИТИЕ ОБЩЕКУЛЬТУРНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» – один из наиболее авторитетных вузов Южного федерального округа и Краснодарского края, имеющий глубокие исторические традиции образовательной и воспитательной деятельности. Университет располагает всеми необходимыми условиями и возможностями обеспечить общекультурные (социально-личностные) компетенции выпускников, что неоднократно подтверждалось при получении лицензии на ведение образовательной деятельности, а также успешными карьерными ростом и достижениями его выпускников.

В ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» воспитательная деятельность рассматривается как важная и неотъемлемая часть непрерывного многоуровневого образовательного процесса.

Развивая основные направления государственной молодежной политики в сфере образования, руководство университета совместно с общественными организациями, студенческим самоуправлением, опираясь на высокий интеллектуальный потенциал классического университета системно и взаимообусловленно решает задачи образования, науки и воспитания.

6.1. Характеристики среды, важные для воспитания личности и позволяющие формировать общекультурные компетенции

В вузе и на экономическом факультете сформирована благоприятная социокультурная среда, обеспечивающая возможность формирования общекультурных компетенций выпускника, разностороннего развития личности, а также непосредственно способствующая освоению основной образовательной программы соответствующего направления подготовки.

Социокультурная среда представляет собой пространство совместной

жизнедеятельности студентов, преподавателей, сотрудников университета и ориентирована как на получение знаний, так и на формирование личности выпускника, способной принимать эффективные управленческие решения, нести ответственность за них, вступать в диалог и сотрудничество. Среда вуза в целом и факультета в частности представляет собой совокупность факторов, влияющих на личностное и профессиональное становление студентов, их духовно-нравственное развитие, развитие творческих способностей, которые формируются через включение студентов в различные сферы жизнедеятельности вуза и факультета.

Структурными элементами социокультурной среды вуза являются учебно-воспитательная, научно-исследовательская, досуговая сферы.

6.2. Задачи воспитательной деятельности, решаемые в ООП

Целью социальной и воспитательной работы является модернизация экономического факультета как среды социального развития, создание условий для становления профессионально и культурно ориентированной личности. Для этого на факультете социально-воспитательная деятельность ведется по таким направлениям, как гражданско-патриотическое, профессионально-трудовое, социально-экономическое, социально-психологическое, социально-медицинское, социально-бытовое, правовое, эстетическое, физическое и экологическое. Реализуются проектные технологии развивающего, творческого и социального характера.

Данные виды деятельности направлены на формирование мировоззрения, толерантного сознания, системы ценностей, личностного, творческого и профессионального развития студентов, самовыражения в различных сферах жизни, способствующих обеспечению адаптации в социокультурной среде российского и международного сообщества, повышению гражданского самосознания и социальной ответственности.

Стратегическими целями воспитательной деятельности экономического факультета являются:

- формирование способности к осуществлению ответственного выбора собственной индивидуальной профессиональной траектории;

- создание условий для эффективного взаимодействия всех участников образовательного процесса, формирования корпоративной культуры;

- освоение студентами новых социальных навыков и ролей, развитие культуры социального поведения в условиях динамики общественных отношений через проектную систему;

- содействие личности в ее социализации, освоении практики социального функционирования, социокультурного опыта;

- развитие у студента способности выделять собственную цель, соотносить поставленную цель и условия ее достижения, строить программу действий в соответствии с собственными возможностями, различать виды ответственности внутри собственной образовательной работы;

- создание условий для полноценного раскрытия духовных устремлений студентов, их творческих способностей, для формирования гражданской позиции, социально значимых ценностей, гражданских и профессиональных качеств, ответственности за принятие решений.

Цели и задачи воспитательной деятельности, решаемые в ООП сопоставимы с ежегодным планом воспитательной работы на факультете и строится с учетом специфики общего воспитательного процесса КубГУ, традиций, интересов, ценностей экономического факультета, а также с учетом требований к формированию компетенций обучающегося на направлении подготовки 38.03.06 Торговое дело.

6.3. Основные направления деятельности студентов

Учебная, культурно-досуговая, научно-исследовательская, спортивно-массовая, общественная деятельность.

6.4. Основные студенческие сообщества/объединения/центры на факультете, в вузе

Основные студенческие сообщества /объединения /центры вуза	***Образовательный компонент***	***Формируемые общекультурные компетенции***
Волонтерский центр КубГУ	Развитие волонтерского движения способствует эффективная система подготовки и обучения волонтеров, приобретение ими навыков и умений волонтерской деятельности. Деятельность КубГУ направлена на обеспечение участия волонтеров в мероприятиях регионального, федерального и международного уровней (универсиады, форумы, слеты) с целью приобретения ими волонтерского опыта по конкретным направлениям деятельности, умений и навыков работать в команде, воспитания личностных качеств.	ОК-4; ОК-10
Студенческий совет общежитий КубГУ	В каждом общежитии КубГУ имеется студенческий совет, члены которого участвуют в организации и проведении различных мероприятий. Работа в общежитиях строится на основе взаимодействия студенческих советов и факультетов, структурных подразделений, отвечающих за воспитательную работу со студентами, а также общественными профсоюзными организациями.	ОК-4; ОК-5
Студенческий	Основными задачами оперотряда являются активное	ОК-6; ОК-7;

оперативный отряд охраны правопорядка КубГУ	участие в профилактике, предупреждении и пресечении правонарушений, охрана общественного порядка, контроль за соблюдением установленных правил внутреннего распорядка на территории студенческого городка, в студенческих общежитиях и на иных объектах КубГУ. Сотрудники отряда осуществляют ежедневное патрулирование территории студенческого городка, охраняют общественный порядок на всех культурно-массовых мероприятиях, проводимых в КубГУ. Оперативный отряд охраны правопорядка активно взаимодействует с администрацией г. Краснодара в реализации закона Краснодарского края «О мерах по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних в Краснодарском крае».	ОК-8
Студенческий спортивный клуб КубГУ	Студенческий спортивный клуб КубГУ был создан в 2009 году. За это время клубом была организована учебная, физкультурно-массовая, спортивно-воспитательная работа со студентами, аспирантами, магистрантами университета. В настоящее время в КубГУ открыто 34 спортивные секции. Кубанский государственный университет за последние годы стал одним из лидеров в области развития студенческого футбола. Пропаганда здорового образа жизни, развитие физической культуры и спорта является в КубГУ одним из стратегических направлений развития личности студентов.	ОК-7
Клуб творческой молодёжи и Молодежный культурно-досуговый центр КубГУ	Молодежный культурно-досуговый центр КубГУ (МКДЦ) создан в 1994 году. За годы работы он достиг значимых результатов в содействии развитию творческого потенциала студенческой молодёжи и организации культурно-массовых и культурно-просветительских мероприятий. МКДЦ координирует деятельность Клуба творческой молодёжи и Клуба национальных культур КубГУ. Ежегодно в 30 студиях занимаются до 800 студентов и аспирантов. Свыше 27 тысяч зрителей в год посещают мероприятия Клуба творческой молодёжи Молодёжного культурно-досугового центра КубГУ.	ОК-3; ОК-4
Первичная профсоюзная организация студентов (ППОС) Кубанского государственного университета	Профком КубГУ проводит учебу председателей профбюро и профгруппоргов в выездных Школах, принимает участие в межрегиональных школах студенческого профсоюзного актива, участвует во Всероссийском конкурсе «Студенческий лидер». Студенческая профсоюзная организация – автор многих общественно-полезных	ОК-4; ОК-6

	инициатив и новых форм воспитательной работы в студенческой среде. Первичная профсоюзная организация студентов Кубанского государственного университета – самая многочисленная организация студентов Краснодарского края. В её составе более 13 тысяч студентов, что составляет 98,2% от общей численности обучающихся.	
Совет обучающихся КубГУ	В целях решения вопросов жизнедеятельности студенческой молодежи, развития ее социальной активности, поддержки и реализации социальных инициатив, обеспечения прав обучающихся на участие в управлении образовательным процессом в университете создан Совет обучающихся КубГУ. В состав совета входят 13 представителей различных студенческих организаций КубГУ. Совет взаимодействует со структурными подразделениями КубГУ, в компетенцию которых входят вопросы работы со студентами: деканатами факультетов, кафедрами, управлением по воспитательной работе, научно-образовательными центрами, волонтерским центром, департаментом по международным связям, центром содействия трудоустройству и занятости выпускников, управлением безопасности.	ОК-3; ОК-4; ОК-9
Студенческое самоуправление КубГУ	В КубГУ создана и действует Школа студенческого самоуправления, основная задача которой заключается в формировании у студенческих лидеров университета навыков по организации эффективной работы органов студенческого самоуправления, входящих в Объединенный совет университета, по подготовке их к компетентному и ответственному участию в жизни общества, в формировании у студентов гражданской культуры и активной гражданской позиции, а также по эффективному взаимодействию с руководством университета в решении проблем студенческой молодежи. Основные модули работы школы: 1) блок «Студенческое самоуправление: базовые понятия»; 2) блок «Эффективные коммуникации с целевой аудиторией»; 3) блок «Лидерство. Мотивационная работа»; 4) блок «Управление проектами и проектная деятельность».	ОК-4; ОК-6; ОК-7
Студенческий совет Экономического факультета	Студенческий совет Экономического факультета – орган студенческого самоуправления, который включает следующие направления деятельности: творческого раз-	ОК-4; ОК-5

	вития и культуры, по работе с абитуриентами и школьниками, патриотического воспитания и международных отношений, развития спорта, волонтерского движения, информационных технологий и связей с общественостью.	
Старостат факультета	Старостат – орган демократического управления, объединяющий старост учебных групп с целью привлечения студентов к организации учебно-воспитательного процесса и улучшения взаимодействия педагогического и студенческого коллективов. Функции Старостата: - координация работы старост учебных групп и организацию обмена информацией; - обсуждение на заседаниях Старостата состояния учебной дисциплины студентов факультета и результативности их учебной деятельности по итогам текущей и промежуточной аттестации; - обсуждение предложений старост учебных групп об улучшении удовлетворенности студентов условиями протекания образовательного процесса и качеством получаемых образовательных услуг и принятие общих решений, направленных на улучшение образовательного процесса.	ОК-4; ОК-5; ОК-9
Студенческое научное общество (СНО)	Целью СНО является развитие и поддержка научно-исследовательской работы (НИР) студентов, повышение качества подготовки квалифицированных кадров, выражение и реализация научных интересов молодых специалистов факультета. Направления деятельности: - Привлечение студентов в науку на разных этапах обучения и закрепления их в этой сфере. - Организация форм научной деятельности студентов: создание научных кружков, секций. - Проведение научных мероприятий: конференций, олимпиад, круглых столов, семинаров, симпозиумов, смотров, конкурсов, выставок-ярмарок. - Пропаганда научных знаний, содействие в повышении уровня и качества научной и профессиональной подготовки студентов. - Оказание помощи студентам и аспирантам в реализации результатов научно-исследовательской и творческой работы: помощь студентам в самостоятельном научном поиске и организационное обеспечение их научной работы. - Освещение и информационная поддержка деятельно-	ОК-1; ОК-2; ОК-4; ОК-5; ОК-9

	сти СНО в средствах массовой информации и в сети Интернет.	
Школа молодого предпринимателя	Цель - помочь студентам сформировать личностный план роста, определить ближайшие цели; повысить финансовую грамотность; получить советы от эксперта в области бизнеса. Школа основывается на встречах студентов с ведущими бизнесменами города, края и страны. Это поможет в будущем тем, кто хотел бы стать предпринимателем. Кроме того, участие в живом диалоге поможет научиться ставить четкие цели и достигать ожидаемых результатов, обогащают профессиональные компетенции, повышают преимущество студентов на рынке труда.	ОК-2; ОК-9

7. Используемые в воспитательной деятельности формы и технологии

Технология социальной поддержки: Социальная поддержка студентов на факультете осуществляется в течение всего учебного года и заключается в подготовке документов для назначения социальных стипендий, размещения малоимущих студентов и студентов из неполных семей в общежитиях, оздоровлении в санатории-профилактории «Юность».

Технология проектов позволяет вовлекать каждого студента в активный познавательный процесс, создавать адекватную учебно-воспитательную среду, которая обеспечивала бы возможность свободного доступа к различным источникам, возможность работать в сотрудничестве при решении разнообразных проблем.

Для решения определенных воспитательных задач используются *коммуникативные технологии.* Они обеспечивают, организованный на базе социальных коммуникаций системный процесс управления социальным пространством и социальным временем студентов.

8. Проекты воспитательной деятельности по направлениям

Направления воспитательной деятельности	***Проекты воспитательной деятельности по направлениям***	***Формируемые общекультурные компетенции***
общественная деятельность	День первокурсника экономического факультета – тренинг социально-психологической адаптации первокурсников (ежегодно, 1 сентября), направлен на развитие навыков социальной и деловой коммуникации и командного взаимодействия в учебной студенческой группе.	ОК-5; ОК-9;

общественная деятельность	Школа выходного дня «Школа юного экономиста-маркетолога» для старшеклассников 9-11 классов, направленный на знакомство с профессиями направлений Экономического факультета (реализуется с 2016г).	ОК-1 ОК-2; ОК-3
культурно-досуговая	С 2012 года на Экономическом факультете проходит организация представителями студенческого самоуправления различных проектных квест-игр, направленных на интеграцию студентов различных направлений подготовки, развитию профессиональных навыков, популяризации профессий, приобретение опыта проведения масштабных мероприятий. Квесты позволяют в игровом формате актуализировать компетенции проектной деятельности, самоорганизации и командной работы, стимулировать познавательную активность у студентов.	ОК-3; ОК-4

9. Проекты изменения социокультурной среды

Большое внимание администрацией вуза уделяется проблеме *адресной социальной помощи* студентам. Для этого в вузе создан фонд социальной защиты студентов. Решением правления фонда, в состав которого входят представители администрации и студенчества назначаются стипендии, выделяется материальная помощь, поощряются студенты, принимающие активное участие в научной, общественной жизни вуза. Около десяти тысяч студентов за весь период деятельности Фонда получили адресную социальную поддержку.

Вопрос о трудоустройстве выпускников является сегодня одним из актуальных, он включен в характеристики оценки деятельности высших учебных заведений.

С 2003 года в структуре КубГУ создан и успешно функционирует *отдел содействия трудоустройству и занятости студентов* (ОСТЗ), который координирует работу по содействию трудоустройству и адаптации к рынку труда выпускников и взаимодействует со всеми структурными подразделениями университета по организационным и методическим вопросам, касающимся трудоустройства и занятости. Сегодня КубГУ постоянно ищет новые формы сотрудничества с работодателями. Около 700 заключенных договоров о практике, стажировке, взаимном сотрудничестве помогают выпускникам найти свое место в жизни.

Работа ОСТЗ направлена на объединение усилий всех подразделений университета, взаимодействие с местными органами власти, предприятиями и

организациями для достижения эффективного содействия трудоустройству студентов и выпускников.

На факультете функционируют:

1. Студенческий научный кружок "Глобальные перемены" (с октября 2014 года) для бакалавров, специалистов «Экономическая безопасность», и магистрантов экономического факультета. Курирующий преподаватель – канд. экон наук, доцент каф МЭиМ Малахова Татьяна Сергеевна. Занятия проходят один раз в месяц, расписание занятий публикуется в группе ВКонтакте https://vk.com/globalchanges, группа закрытая для участников. Публикуются фотографии с мероприятий. Кружок предназначен для студентов всех форм обучения по направлениям бакалавриата, специалитета, магистратуры и аспирантуры экономического факультета.

Целью проведения школы является развитие НИРС, студенческих научных коллективов, привлечение студентов к выполнению научных проектов.

Мероприятия Школы обеспечивают решение следующих научно-образовательных задач:

- выявление научных интересов современных студентов факультета;
- формирование новых знаний, умений и навыков научной деятельности обучающихся;
- популяризация современных научных школ и направлений, научных направлений факультета;
- развитие деятельности студенческих научных коллективов;
- развитие научных коллективов факультета за счет привлечение молодых ученых.

2. «НАУКА.econ.kubsu.РУ» (или «Наука экономa») – постоянно действующая научно-информационная площадка, которая объединяет студентов, аспирантов, преподавателей и выпускников экономического факультета в части развития научно-творческого потенциала. Группа функционирует с 1 февраля 2012 года, количество участников 2300 человек. Особенность он-лайн открытой площадки – возможность обсуждения любых научных вопросов. Все новости и условия разных конкурсов (контингент: студенты, аспиранты, преподаватели) размещаются в новостной ленте https://vk.com/nauka.kubsu. Ответственный за администрирование социальной сети – зам. декана по научной работе экономического факультета. Контент новостной ленты формируется студентами-активистами (Председатель СНО ЭФ и актив факультета).

Уникальность площадки в том, что экспертами и консультантами выступают также выпускники факультета, которым не безразлична судьба студентов-экономистов. Следует отметить факт, что многие организации (Cargill, PwC, E&Y, Сбербанк, Администрация КК, Министерство образования, науки

и молодёжной политики КК и другие) также являются активными участниками дискуссионных площадок, помогая студентам понять условия конкурсов и требования к соискательству на те, или иные проекты.

В течение учебного года и во время каникул молодые ученые получают возможность пройти серию обучающих семинаров с учеными, предпринимателями, представителями крупного бизнеса и власти (семинары, бизнес-игры, стажировки, конкурсы стипендий, конкурсы проектов, олимпиады, публикации, летние и зимние школы, симпозиумы, зарубежные проекты).

3. На факультете действуют научные школы-лаборатории для студентов и аспирантов, которые закреплены за одноименными кафедрами и имеют названия:

«Экономическая теория»;

«Бухгалтерский учет, аудит и АОД»;

«Мировая экономика и менеджмент»;

«Экономика предприятия, регионального и кадрового менеджмента»;

«Экономика и управление инновационными системами»;

«Экономический анализ, статистика и финансы»;

«Маркетинг и торговое дело».

Педагоги кафедр предлагают студентам темы для научных работ, которые разрабатываются в течение года и результаты исследований представляются на ежегодной международной научно-практической конференции «Галактика науки». Экспертами научных секций выступают педагоги кафедр и приглашённые гости (представители бизнеса и власти). Каждая кафедра организовывает работу секций (2-5 секций), юные исследователи (студенты, аспиранты, приглашённые школьники) могут выбрать любую секцию (научную лабораторию) в соответствии со своими научными предпочтениями. Здесь важно отметить синтез междисциплинарных знаний: студенты самостоятельно выбирают школу-лабораторию для развития своих научных интересов. Ежегодно в деятельность школ-лабораторий вовлечено более 400 человек из числа студентов и аспирантов (все кафедры, направления, специальности), и более 70 педагогов.

10. Годовой круг событий и творческих дел, участие в конкурсах

Годовой круг событий и творческих дел	***Формируемые общекультурные компетенции***
«День знаний – для студентов 1 курса», «День первокурсника»	ОК-3, ОК-5
«Тотальный экономический диктант»	ОК-2, ОК-5

Ежегодное участие во флешмобе, посвященному Дню народного единства	ОК-2, ОК-5
«День факультета»	ОК-2, ОК-4
«Мисс и Мистер экономического факультета»/»Мисс университета»	ОК-4, ОК-7
Велопробег по Краснодару	ОК-7
Сюжетно-ролевая игра "PROзрение", посвященная Международному дню слепых	ОК-4, ОК-10
Посещение и помощь ГКУЗ Дом ребенка специализированный для детей с органическим поражением центральной нервной системы с нарушением психики №1	ОК-10
«День донора» привлечение студентов к проблеме донорства, совместно с ГБУЗ «Станция переливания крови»	ОК-10
Работа по профилактике и борьбе со СПИДом и инфекционными заболеваниями (информационное просвещение, участие в шествиях, автопробегах, профилактических беседах, акциях, создание социальной рекламы).	ОК-7, ОК-10
Участие в качестве слушателей на лекциях в рамках «Школы молодого предпринимателя»	ОК-5
Участие в городских спортивных мероприятиях в рамках городской спартакиады – в межвузовских соревнованиях по баскетболу, волейболу и футболу	ОК-7
Мероприятия, посвященные празднованию «Дню Победы»	ОК-10
Участие в конкурсах	
Конкурс на Стипендию Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации (бакалавры, магистранты)	ОК-4, ОК-5, ОК-9
Конкурс на Стипендию Правительства Российской Федерации (бакалавры, магистранты)	ОК-4, ОК-5, ОК-9
Конкурс на Стипендию Администрации Краснодарского края (бакалавры, магистранты)	ОК-4, ОК-5, ОК-9
Конкурс на стипендиальную программу Оксфордского фонда (бакалавры, магистранты)	ОК-4, ОК-5, ОК-9
Конкурс на стипендиальную программу компании Каргилл (Cargill). (для студентов 1-2 курса бакалавриата/специалитета бюджетной и договорной формы обучения).	ОК-4, ОК-5, ОК-9
Конкурс на стипендию «Ключавто» (бакалавры)	ОК-4, ОК-5, ОК-9
Конкурс на стипендию благотворительного фонда Владимира Потанина (для студентов 1 и 2 курса магистратуры).	ОК-4, ОК-5, ОК-9
Стипендиальная программа «Альфа-Шанс» (бакалавры)	ОК-4, ОК-5, ОК-9
Конкурс Фонда целевого капитала «Образование и наука ЮФО» и ОАО КБ «Центр-инвест»	ОК-4, ОК-5, ОК-9
Конкурс на именную стипендию от Сбербанка для студентов	ОК-4, ОК-5, ОК-9

старших курсов бюджетной и договорной формы обучения со средним балом успеваемости выше 4,6.	

11. Формы представления студентами достижений и способы оценки освоения компетенций во внеаудиторной работе

Формы представления студентами достижений	***Способы оценки***	***Формируемые компетенции***
Участие в различных форматах и направлениях ежегодной международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Галактика науки».	Публичная оценка презентации результатов научно-исследовательской работы и социального проектирования участников конференции *в виде дипломов лауреатов и сертификатов участников*. *Публикация материалов* конференции в ежегодной сборнике трудов молодых ученых.	ОК-4, ОК-5, ОК-9
Стипендиальные программы: 1. Конкурсы на Стипендию Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации проводятся более 20-ти лет и регламентируются Положением о стипендиях Президента Российской Федерации, утвержденным распоряжением Президента Российской Федерациият 6 сентября 1993 года №613-рп, Положением о стипендиях Российской Федерации для аспирантов и студентов государственных организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам стреднего профессионального образования и высшего образования, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 6 апреля 1995 года № 309. В конкурсе могут принимать участие студенты очной формы обучения. Конкурс проводится на основе оценки достижений студентов в учебе и научной деятельности.	Представление *портфолио* студента, содержащие сведения, подтверждающие достижения в учебной, научно-исследовательской, общественной деятельности, для участия в стипендиальных программах в соответствии с конкурсной документацией.	ОК-4, ОК-5, ОК-9
2. Конкурс на Стипендию Администрации Краснодарского края. Конкурс проводится в соответствие с постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 19.07.2010 N 571 «О стипендиях Краснодарского края для талантливой молодёжи. Конкурс проводится на основе оценки достижений студентов в учебе и научной деятельности. Целью конкурса является поддержка талантливой молодежи, получающей высшее образование.	Представление портфолио студента, содержащие сведения, подтверждающие достижения в учебной, научно-исследовательской, обще-ственной деятельности, для участия в стипендиальных программах в соответствии с конкурсной документацией.	ОК-4, ОК-5, ОК-9

3. Стипендиальный конкурс «Ключавто» проводится с 2011года на основе договора между Кубанским государственным университетом и ООО «СБСВ» №№132-11 от 01.06.2011 г. Компания ООО «СБСВ» с 2010 года сотрудничает с ведущими вузами Российской Федерации. Целью учреждения стипендии «КЛЮЧАВТО» является повышение уровня усвоения учебных дисциплин теоретического обучения, стимулирование научной и творческой активности студентов, совершенствование системы подбора и подготовки высоквалифицированных кадров для «КЛЮЧАВТО», а также формирование заинтересованности у студентов в трудоустройстве на вакантные должности «КЛЮЧАВТО».	Конкурс состоит из трех этапов: отбор претендентов на факультете, написание эссе и решение бизнес-кейса в группе, собеседование с руководством «КЛЮЧАВТО». Студенты, хорошо зарекомендовавшие себя на конкурсе, приглашаются к сотрудничеству после окончания вуза.	ОК-4, ОК-5, ОК-9
4. Стипендиальная программа Оксфордского российского фонда для поддержки бакалавров и магистрантов, обучающихся на гуманитарных и социально-экономических направлениях подготовки (действует с 2005 года, Кубанский государственный университет один из 20 вузов в стране и единственный в Краснодарском крае участник программы). Стипендиальные программы не только направлены на материальные формы поддержки талантливых студентов, но и представляет возможность участвовать стипендиатам в мастер-классах, обучающих школах и семинарах на площадках ведущих вузов России.	Конкурс портфолио, эссе и результаты в общественной работе научного сообщества.	ОК-4, ОК-5, ОК-9
5. Стипендиальная программа «Альфа-Шанс» (действует с 2013 года, КубГУ единственный участник в Южном федеральном округе) направлена на поддержку талантливых студентов-первокурсников (победители и призеры заключительного этапа Всероссийских олимпиад школьников и победители межрегиональных многопрофильных олимпиад)	Конкурс портфолио за школьный период обучения, баллы ЕГЭ, эссе на философскую тему конкурса (ежегодно новые темы) – оценивается активная жизненная позиция, эрудированность исторических фактов, культурных ценностей соискателя.	ОК-4, ОК-5, ОК-9
6. Стипендиальная программа компании Каргилл (Cargill). 2500$ в год в течение 2-х лет для студентов 1-2 курса бакалавриата/специалитета бюджетной и договорной формы обучения.	Конкурс портфолио и рекомендаций со стороны организаций, с которыми коммуницировал студент.	ОК-4, ОК-5, ОК-9
7. Стипендиальная программа банка Центр-Инвест (НКО Фонд целевого капитала «Образование и наука ЮФО») 20 000 руб. одноразово для студентов 2-4 курса бакалавриата, 2-5 курса	Тестирование на профессиональные компетенции участников, конкурс портфолио на предмет активного	ОК-4, ОК-5, ОК-9

специалитета, магистранты 1-2 курса, аспиранты до 25 лет.	участия в профессиональной сфере и общественной работы.	
8. Стипендия благотворительного фонда Владимира Потанина до конца окончания магистратуры для студентов 1 и 2 курса магистратуры.	Первый этап – эссе по лидерским качествам, очный этап – конкурс лидерских качеств в командном взаимодействии. Оценка креативности, конструктивного видения мира.	ОК-4, ОК-5, ОК-9
9. Именная стипендия от Сбербанка для студентов старших курсов бюджетной и договорной формы обучения со средним балом успеваемости выше 4,6.	Конкурс эссе по осознанию своего места в обществе и развитие профессиональных компетенций, деловая командная игра.	ОК-4, ОК-5, ОК-9

11. Организация учета и поощрения социальной активности

Формы организации учета социальной активности: персональные портфолио студентов, в которых отражены результаты учебной, научно-исследовательской и общественной деятельности. Портфолио создается для участия в различных конкурсных и стипендиальных программах и структурируется в соответствии с требованиями конкурсной документации.

Формы поощрения студентов:

1. Материальные: перевод на бюджетное место, материальная поддержка, повышенная академическая стипендия, подарок.
2. Персональные и групповые: грамоты, дипломы, благодарственные письма, благодарности, сертификаты участников мероприятий, проектов.
3. Публичные: вынесение на доску почета, объявление благодарности, вручение грамоты, диплома, размещение информации в новостной ленте на сайте университета, факультета и т.д.

12. Используемая инфраструктура университета

Для обеспечения проживания студентов и аспирантов очной формы обучения в КубГУ имеется студенческий городок, в котором находятся 4 общежития. Всего в студенческих общежитиях КубГУ проживает 2138 студентов и аспирантов, в том числе семейные студенты.

В работе в общежитиях администрация опирается на правила внутреннего распорядка в общежитиях КубГУ. Вселение студентов в общежития КубГУ производится по их личному заявлению при наличии справок о составе семьи, доходах родителей, справок из деканатов. Первоочередное право заселения в соответствии с действующим законодательством, Положением о студгородке КубГУ предоставляется студентам-сиротам, инвалидам, чернобыльцам, лицам, принимавшим участие в боевых действиях на территории

России и других государств, студентам старших курсов, малоимущим студентам, не имеющим возможности снимать жилье в частном секторе.

Для обеспечения питанием КубГУ обладает комбинатом студенческого питания площадью 3030 кв. м на 1143 посадочных места. За последние годы КубГУ значительно обновил оборудование комбината, произведен сложный капитальный ремонт. Создано студенческое кафе на 100 мест, есть летняя площадка.

Для организации спортивно-массовой и оздоровительной работы в КубГУ имеются спортивные здания и сооружения: стадион, спортивные залы общей площадью 1687,6 кв.м. Кроме обязательной физической подготовки студентов в университете проводится большая работа по повышению привлекательности занятий спортом, как фактора, способствующего сохранению здоровья, и фактора формирующего мотивации к здоровому образу жизни. Этому вполне соответствует достигнутый ныне современный уровень спортивной базы. Сегодня в спортивный комплекс КубГУ входят: плавательный бассейн, стадион и стадион для мини футбола, два спортивных зала, тренажерный зал, стрелковый тир.

Важным участком решения социальных проблем, связанных с оздоровлением и профилактикой различных заболеваний стал санаторий-профилакторий «Юность» КубГУ, общей площадью около 1 тыс. кв. метров. Постепенно санаторий-профилакторий становится в КубГУ центром оздоровительной работы, пропагандистским центром здорового образа жизни. Значительно укреплена материальная база санатория-профилактория.

Ежегодно через санаторий-профилакторий «Юность» проходят оздоровление более 1000 студентов. Регулярно проводятся различные мероприятия по профилактике туберкулеза, борьбе с курением, наркомании, организации ЗОЖ. Студенты имеют возможность отдохнуть и поправить свое здоровье в санаториях п. Дивноморск и г. Сочи.

В целях борьбы со злоупотреблением и распространением наркотических средств в общежитии создан наркологический кабинет, где работают профессиональные врачи, оказывая помощь студенчеству. Проводятся ежегодные профилактические осмотры (около 3000 студентов в год), индивидуальные беседы, анонимные консультации. На базе наркологического кабинета зародилось студенческое волонтерское движение по борьбе с курением. В соответствии с действующим в РФ законодательством курение на территории вузов полностью запрещено.

13. Используемая социокультурная среда города

Важным аспектом воспитательной работы является взаимодействие ку-

раторов-преподавателей со своими группами студентов в рамках участия в факультетских и университетских культурных мероприятиях, совместном посещении театров, кинотеатров и спортивных соревнований, решении проблем внутригруппового взаимодействия студентов

7. НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИМИСЯ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА

В соответствии с ФГОС бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО и Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» оценка качества освоения обучающимися основных образовательных программ включает текущий контроль успеваемости, промежуточную и государственную итоговую аттестацию обучающихся.

К методическому обеспечению текущего контроля успеваемости, промежуточной и государственной итоговой аттестации обучающихся по ООП ВО бакалавриата относятся:

фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;

программа государственной итоговой аттестации;

фонды оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации.

7.1. Матрица соответствия требуемых компетенций, формирующих их составных частей ООП

Матрица компетенций представлена в Приложении 6.

7.2. Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Нормативно-методическое обеспечение текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по ООП ВО осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. «Об образовании в Российской Федерации» №273-ФЗ и Приказами Министерства образования и науки Российской Федерации.

Текущая и промежуточная аттестации служат основным средством обеспечения в учебном процессе обратной связи между преподавателем и обучающимся, необходимой для стимулирования работы обучающихся и совершенствования методики преподавания учебных дисциплин.

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплин (модулей) и прохождения практик.

Промежуточная аттестация обучающихся – оценивание промежуточных

и окончательных результатов обучения по дисциплинам (модулям) и прохождения практик (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ)).

Промежуточная аттестация, как правило, осуществляется в конце семестра или на завершающем этапе практики.

Промежуточная аттестация может завершать как изучение всего объема учебного предмета, курса, отдельной дисциплины (модуля) ООП, так и их частей.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации определяются учебным планом и локальным актом «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в КубГУ».

К формам текущего контроля относятся: *собеседование, коллоквиум, тест, проверка контрольных работ, рефератов, эссе и иные творческих работ, опрос студентов на учебных занятиях, отчеты студентов по лабораторным работам, проверка расчетно-графических работ и др.*

К формам промежуточной аттестации относятся: *зачет, экзамен по дисциплине (модулю), защита курсового проекта (работы), отчета (по практикам, научно-исследовательской работе студентов и т.п.) и др.*

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей ООП ВО кафедрами ФГБОУ ВО «КубГУ» разработаны фонды оценочных средств (ФОС) для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) и практике.

Структура фонда оценочных средств включает:

– перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;

– описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;

– методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные средства включают: *контрольные вопросы и типовые задания для практических занятий; лабораторных и контрольных работ, коллоквиумов, зачетов и экзаменов; тесты и компьютерные тестирующие программы; примерную тематику курсовых работ, эссе и рефератов.* Указанные формы оценочных средств позволяют оценить степень сформированности компетенций обучающихся.

Оценочные средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в ФОС приводятся в рабочих программах дисциплин

(модулей), программах практик и других учебно-методических материалах.

7.2. Государственная итоговая аттестация выпускников программы бакалавриата

Государственная итоговая аттестация выпускников высшего учебного заведения в полном объеме относится к базовой части программы и завершается присвоением квалификации, указанной в перечне специальностей и направлений подготовки высшего образования, утверждаемом Министерством образования и науки Российской Федерации. В Блок 3 «Государственная итоговая аттестация» учебного плана ООП ВО программы бакалавриата входит защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты.

Государственная итоговая аттестация проводится государственными экзаменационными комиссиями в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися ОПОП требованиям ФГОС ВО.

К проведению государственной итоговой аттестации по основным образовательным программам привлекаются научно-педагогические работники Университета, представители работодателя и их объединений. Государственная итоговая аттестация обучающихся организаций проводится в форме защиты выпускной квалификационной работы.

В результате подготовки и защиты выпускной квалификационной работы (и сдачи государственного экзамена) обучающийся должен продемонстрировать способность и умение самостоятельно решать на современном уровне задачи своей профессиональной деятельности, профессионально излагать специальную информацию, научно аргументировать и защищать свою точку зрения.

Фонды оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации выпускников ООП ВО бакалавриата включают в себя:

— перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы;

— описание показателей и критериев оценивания компетенций, а также шкал оценивания;

— типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы;

— методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы.

7.3.1. ***Требования к выпускной квалификационной работе по направлению 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), профиль «Маркетинг***

в торговле»

Итоговая аттестация выпускника ФГБОУ ВО «КубГУ» является обязательной и осуществляется после освоения ОП ВО в полном объеме. Государственная итоговая аттестация включает защиту выпускной квалификационной работы.

Государственная итоговая аттестация проводится государственными экзаменационными комиссиями в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися ООП соответствующим требованиям ФГОС ВО.

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

Цель государственной итоговой аттестации состоит в определении соответствия результата освоения обучающимися основной образовательной программы требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), уровню сформированности общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций и степени готовности выпускника к выполнению профессиональных задач.

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполняется в соответствии с планом и имеет своей целью систематизацию, закрепление и расширение теоретических и практических знаний по направлению *38.03.06 Торговое дело* и применение этих знаний при решении конкретных научных, экономических и производственных задач; развитие навыков ведения самостоятельной работы и применения методик исследования и экспериментирования при решении разрабатываемых в выпускной работе проблем и вопросов; выяснение подготовленности студентов для самостоятельной работы в различных областях российской и мировой экономики в современных условиях.

Выпускная квалификационная работа бакалавра по направлению подготовки Экономика должна представлять собой законченную разработку актуальной экономической проблемы и обязательно включать как теоретическую часть, в которой студент должен продемонстрировать знания основ экономической теории и концепций в области мировой экономики по разрабатываемой проблеме, так и практическую часть, где необходимо показать умение использовать методы ранее изученных учебных дисциплин для решения поставленных в работе цели и задач.

При выполнении работы обучающийся должен продемонстрировать навыки использования научно-исследовательских и научно-производствен-

ных технологий для решения прикладных задач, умение работать с информационными справочными системами. Объем выпускной квалификационной работы должен составлять ориентировочно 80–90 страниц печатного текста.

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

Темы, руководители и рецензенты выпускных квалификационных работ, а также сроки проведения защиты выпускных квалификационных работ утверждаются приказом ректора.

Выпускная квалификационная работа подвергается рецензированию. Защита выпускной квалификационной работы проводится публично на заседании соответствующей комиссии.

При выполнении выпускной квалификационной работы бакалавры руководствуются следующими нормативными документами:

— Порядок проведения государственной итоговой аттестации по программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 июня 2015 г. №636 (ред. от 28.04.2016 г.));

— Порядок проведения государственной итоговой аттестации (приказ КубГУ №1610 от 03.12.2015 г.);

— Положение о подготовке и защите выпускных квалификационных работ (приказ КубГУ №233 от 26.02.2016 г.);

— Порядок размещения выпускных квалификационных работ в электронно-библиотечной системе ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» (приказ КубГУ №1241 от 30.09.2015г.);

— Порядок обеспечения самостоятельности выполнения выпускных квалификационных работ на основе системы «Антиплагиат» (приказ КубГУ №109 от 29.01.2016г.);

— Порядок подачи и рассмотрения апелляций по результатам государственный аттестационных испытаний (приказ КубГУ №1756 от 24.12.2015г.);

С перечисленными нормативными документами можно ознакомиться на сайте ФГБОУ ВО «КубГУ» — https://kubsu.ru/sites/default/files/insert/page/.

Правила оформления выпускной квалификационной работы представлены в Методические указания по написанию и оформлению выпускной квалификационной работы бакалавра, 2017 г. — URL: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya.

Фонды оценочных средств для ГИА включают в себя:

— перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы;

— описание показателей и критериев оценивания компетенций, а также шкал оценивания;

— типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки освоения основной профессиональной образовательной программы;

— методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы.

Фонд оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации входят в состав программы государственной итоговой аттестации.

Боле подробно информация о содержании государственной итоговой аттестации представлена в приложении 5.

8. ДРУГИЕ НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ДОКУМЕНТЫ И МАТЕРИАЛЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ КАЧЕСТВО ПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

В целях повышения учебной дисциплины, активности и успеваемости студентов на занятиях в период между сессиями проводится межсессионная аттестация. Межсессионная аттестация студентов дневного отделения проводится деканатом два раза в учебном году: в конце ноября и во второй половине апреля. В аттестационной ведомости группы каждый преподаватель по своей дисциплине отражает текущую успеваемость студента и посещаемость им занятий. Межсессионная аттестация повышает активность и эффективность межсессионной работы, выявляет уровень подготовленности студента, группы к предстоящей экзаменационной сессии.

В КубГУ ежегодно по утвержденным показателям проводится мониторинг процессов, обеспечивающих качество подготовки выпускников.

По утвержденной программе в КубГУ проводятся внутренние аудиты отдельных подразделений, отдельных процессов и видов деятельности, по результатам которых, планируются корректирующие и предупреждающие мероприятия, способствующие повышению качества подготовки специалистов.

ООП ВО 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), профиль «Маркетинг в торговле» реализуется кафедрой маркетинга и торгового дела и обеспечена научно-педагогическими кадрами, имеющими, как правило, базовое образование, соответствующее профилю преподаваемых дисциплин, и систематически занимающимися научной и (или) научно-методической деятельностью.

Порядок проектирования и реализации программ бакалавриата определяются ФГБОУ ВО «КубГУ» следующими документами:

— Порядок проведения государственной итоговой аттестации по программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 июня 2015 г. №636 (ред. от 28.04.2016 г.));

— Положения о практике обучающихся, осваивающих образовательные программы высшего образования (Приказ Минобрнауки России от 27.11.2015 г. №1383 (ред. от 15.12.2017 г.);

— Положение об ООП (приказ КубГУ №1187 от 01.10.2014 г.);

— Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования (бакалавриат, специалитет, магистратура) в Кубанском государственном университете (приказ КубГУ №888 от 17.07.2014 г.);

— Порядок проведения государственной итоговой аттестации (приказ КубГУ №1610 от 03.12.2015 г.);

— Положение о подготовке и защите выпускных квалификационных работ (приказ КубГУ №233 от 26.02.2016 г.);

— Порядок размещения выпускных квалификационных работ в электронно-библиотечной системе ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» (приказ КубГУ №1241 от 30.09.2015г.);

— Порядок обеспечения самостоятельности выполнения выпускных квалификационных работ на основе системы «Антиплагиат» (приказ КубГУ №109 от 29.01.2016г.);

— Порядок подачи и рассмотрения апелляций по результатам государственный аттестационных испытаний (приказ КубГУ №1756 от 24.12.2015г.);

— Порядок заполнения, учета и выдачи документов о высшем образовании и о квалификации и их дубликатов в ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» (приказ КубГУ №495 от 11.04.2016 г.);

— Положение о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования (приказ КубГУ №921 от 31.07.2014 г.);

— Положение о дисциплинах по выбору при освоении образовательных программ высшего образования (приказ КубГУ №980 от 24.07.2015г.);

— Порядок разработки и реализации факультативных дисциплин (приказ КубГУ №77 от 31.01.2014 г.);

— Порядок организации обучения по индивидуальному плану, в том числе ускоренному обучению студентов (приказ КубГУ №100 от 10.02.2014 г.)

— Положение о научно-исследовательской работе студентов (приказ КубГУ №203 от 27.02.2014 г.);

— Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в КубГУ (приказ КубГУ №552 от 16.05.2014 г.);

— Положение о фонде оценочных средств для текущей, промежуточной и итоговой (государственной итоговой) аттестации студентов в ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» (приказ КубГУ №561от 20.05.2014г.);

— Порядок индивидуального учета результатов освоения обучающимися образовательных программ и хранения в архивах информации об этих результатах на бумажных и (или) электронных носителях (приказ КубГУ №666 от 06.06.2014г.);

— Положение об обучении студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья (приказ КубГУ №924 от 31.07.2014 г.);

— Положение об академической мобильности студентов, аспирантов, преподавателей и административного персонала ФГБОУ ВПО «КубГУ» (решение ученого совета КубГУ протокол №10 от 01.06.2012 г.).

Приложение 1

Учебный план и календарный учебный график

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кубанский государственный университет»
Экономический факультет

УТВЕРЖДАЮ
Ректор _____ А.Г. Хагуров
"27" апреля 2018 г.

План одобрен Ученым советом вуза
Протокол № 9 от 27.04.2018

РАБОЧИЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по программе бакалавриата

38.03.06

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) "Маркетинг в торговле"

Кафедра: Маркетинга и торгового дела
Факультет: экономический

Квалификация: Бакалавр
Программа подготовки: академический бакалавриат
Форма обучения: Очная
Срок обучения: 4г

+	*Основной*	*Виды деятельности*
☑	☐	торгово-технологическая
☑	☐	организационно-управленческая
☑	☑	научно-исследовательская
☑	☐	проектная
☑	☐	логистическая

Год начала подготовки (по учебному плану) 2018
Учебный год 2018-2019
Образовательный стандарт № 1334 от 12.11.2015

СОГЛАСОВАНО

Проректор по учебной работе, качеству образования - первый проректор _____ / Хагуров Т.А./

Начальник УМУ _____ / Карапетян Ж.О./

Декан _____ / Шевченко И.В./

Зав. кафедрой _____ / Костецкий А.Н./

Председатель УМК _____ / Дробышевская Л.Н./

Календарный учебный график

Мес	Сентябрь					Октябрь					Ноябрь					Декабрь					Январь					Февраль				Март					Апрель				Май				Июнь					Июль				Август			
Числа	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28	29 - 5	6 - 12	13 - 19	20 - 26	27 - 2	3 - 9	10 - 16	17 - 23	24 - 30	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28	29 - 4	5 - 11	12 - 18	19 - 25	26 - 1	2 - 8	9 - 15	16 - 22	23 - 1	2 - 8	9 - 15	16 - 22	23 - 29	30 - 5	6 - 12	13 - 19	20 - 26	27 - 3	4 - 10	11 - 17	18 - 24	25 - 31	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28	29 - 5	6 - 12	13 - 19	20 - 26	27 - 2	3 - 9	10 - 16	17 - 23	24 - 31
Нед	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
I										*								Э Э Э Э * * * *	* * * * Э Э Э Э	Э	Э	К			* * * * * * *	* * * * * * Э									* *	* *			Э Э Э Э * Э	Э	Э	К	У	У	К	К	К	К	К	К
II										*								Э Э Э Э * * * *	* * * * Э Э Э Э	Э	Э	К			* * * * * * *	* * * * * * Э									* *	* *			Э Э Э Э * Э	Э	Э	К	П	П	К	К	К	К	К	К
III										*								Э Э Э Э * * * *	* * * * Э Э Э Э	Э	Э	К			* * * * * * *	* * * * * * Э									* *	* *			Э Э Э Э * Э	Э	Э	К	П	П	К	К	К	К	К	К
IV										*								Э Э Э Э * * * *	* * * * Э Э Э Э	Э	Э	К			* * * * * * *	* * * * * * Э			Э	Э К К Н Н Н Н	Э К К Н Н Н Н	К Н Н Н Н Н Н	К Н Н Н Н Н Н	К Н Н * *	К Н * *	Пд	Пд	Пд	Пд Пд Пд Пд Пд Пд Д	Д Д Д Д Д * Д	Д	Д	Д	К	К	К	К	К	К	К	К

Сводные данные

		Курс 1			Курс 2			Курс 3			Курс 4			Итого
		сем. 1	сем. 2	Всего	сем. 1	сем. 2	Всего	сем. 1	сем. 2	Всего	сем. 1	сем. 2	Всего	
	Теоретическое обучение и рассредоточенные практики	16 5/6	17 1/6	34	16 5/6	17 1/6	34	16 5/6	17 1/6	34	16 5/6	8 3/6	25 2/6	127 2/6
Э	Экзаменационные сессии	2 5/6	2 5/6	5 4/6	2 5/6	2 5/6	5 4/6	2 5/6	2 5/6	5 4/6	2 5/6	1 3/6	4 2/6	21 2/6
У	Учебная практика		2	2										2
Н	Научно-исслед. работа											2	2	2
П	Производственная практика					2	2		2	2				4
Пд	Преддипломная практика											4	4	4
Д	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты											4	4	4
К	Каникулы	1	7	8	1	7	8	1	7	8	1	9	10	34
*	Нерабочие праздничные дни (не включая воскресенья)	1 2/6 (8 дн)	1 (6 дн)	2 2/6 (14 дн)	1 2/6 (8 дн)	1 (6 дн)	2 2/6 (14 дн)	1 2/6 (8 дн)	1 (6 дн)	2 2/6 (14 дн)	1 2/6 (8 дн)	1 (6 дн)	2 2/6 (14 дн)	9 2/6 (56 дн)
Продолжительность обучения (не включая нерабочие праздничные дни и каникулы)		более 39 нед.			более 39 нед.			более 39 нед.			более 39 нед.			
Итого		22	30	**52**	22	30	**52**	22	30	**52**	22	30	**52**	208
Студентов														
Групп														

План Учебный план бакалавриата '38.03.06-Торговое дело-МвТ-АБ-Набор 2018 (1).plx', код направления 38.03.06, год начала подготовки 2018

-	-	-	-	Форма контроля				з.е.		-	Итого акад.часов					Курс 1																Курс 2													
																Сем. 1								Сем. 2								Сем. 3								Сем			
-	Смета Уь в плане	Индекс	Наименование	Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспертное	Факт	Часов в з.е.	Экспертное	По плану	Контактные часы	СР	Контроль	Интер часы	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр
Блок 1.Дисциплины (модули)																																											
Базовая часть																																											
	+	Б1.Б.01	История	1				4	4	36	144	144	72.3	45	26.7		4	34		34	4	0.3	45	26.7																				
	+	Б1.Б.02	Философия	3				3	3	36	108	108	54.3	27	26.7																	3	34		18	2	0.3	27	26.7						
	+	Б1.Б.03	Русский язык		1			2	2	36	72	72	36.2	35.8			2	16		16	4	0.2	35.8																				
	+	Б1.Б.04	Иностранный язык	23	1			9	9	36	324	324	152.8	117.8	53.4		2		50			0.2	21.8		3		52			0.3	29	26.7	4		50			0.3	67	26.7						
	+	Б1.Б.05	Деловой иностранный язык		4			3	3	36	108	108	72.2	35.8																														
	+	Б1.Б.06	Математика	123				12	12	36	432	432	214.9	137	80.1		4	34		34	2	0.3	47	26.7	4	36		36	2	0.3	43	26.7	4	34		34	2	0.3	47	26.7					3		72	
	+	Б1.Б.07	Информатика	1				4	4	36	144	144	56.3	61	26.7		4	18	34		4	0.3	61	26.7																						
	+	Б1.Б.08	Правоведение		2			3	3	36	108	108	56.2	51.8											3	18		36	2	0.2	51.8														
	+	Б1.Б.09	Общая экономическая теория	12			2	8	8	36	288	288	126.6	108	53.4		4	18		34	6	2.3	57	26.7	4	18		36	9	3.3	51	26.7														
	+	Б1.Б.10	Социология		1			2	2	36	72	72	36.2	35.8			2	16		16	4	0.2	35.8																						
	+	Б1.Б.11	Экология		4			2	2	36	72	72	40.2	31.8																														
	+	Б1.Б.12	Экономика организаций	3				4	4	36	144	144	72.3	45	26.7																	4	34		34	4	0.3	45	26.7					2	18		18
	+	Б1.Б.13	Статистика	4				4	4	36	144	144	78.3	39	26.7																													4	36		36
	+	Б1.Б.14	Бухгалтерский учет	6	5			7	7	36	252	252	148.5	76.8	26.7																															
	+	Б1.Б.15	Маркетинг	4	3		4	8	8	36	288	288	156.5	104.8	26.7	40																4	34		34	4	0.2	71.8		4	36		36	
	+	Б1.Б.16	Менеджмент	4	3			7	7	36	252	252	146.5	78.8	26.7	22																3	34		34	4	0.2	35.8		4	36		36	
	+	Б1.Б.17	Безопасность жизнедеятельности		1			2	2	36	72	72	38.2	33.8			2	18		16	4	0.2	33.8																						
	+	Б1.Б.18	Микроэкономика	3				3	3	36	108	108	56.3	25	26.7																	3	18		32	6	0.3	25	26.7						
	+	Б1.Б.19	Мировая экономика	2				4	4	36	144	144	76.3	41	26.7										4	36		36	4	0.3	41	26.7													
	+	Б1.Б.20	Компьютерные программы и базы данных офисного назначения		3			3	3	36	108	108	50.2	57.8		30																3			50		0.2	57.8							
	+	Б1.Б.21	Правовое регулирование профессиональной деятельности	4				4	4	36	144	144	56.3	61	26.7																													4	18		36
	+	Б1.Б.22	Налоги и налогообложение		5			4	4	36	144	144	72.2	71.8																																
	+	Б1.Б.23	Физическая культура и спорт		1			2	2	36	72	72	22.2	49.8			2	16		2	4	0.2	49.8																						
								104	*104*		*3744*	*3744*	*1892*	*1371.4*	*480.6*	*92*	*26*	*170*	*84*	*152*	*32*	*4.2*	*387*	*106.8*	*18*	*108*	*52*	*144*	*17*	*4.4*	*215.8*	*106.8*	*20*	*108*	*50*	*236*	*21*	*2.1*	*336.4*	*133.5*	*21*	*144*	*72*	*162*
Вариативная часть																																											
	+	Б1.В.01	Поведение потребителей	4				5	5	36	180	180	76.3	77	26.7	18																														
	+	Б1.В.02	Компьютерные технологии обработки и анализа маркетинговой информации		5			3	3	36	108	108	56.2	51.8		34																											5	36		36
	+	Б1.В.03	Коммерческая деятельность	2				5	5	36	180	180	76.3	77	26.7	18									5	36		36	4	0.3	77	26.7													
	+	Б1.В.04	Теоретические основы товароведения		2			3	3	36	108	108	76.2	31.8											3	36		36	4	0.2	31.8														
	+	Б1.В.05	Правовое регулирование торговой и рекламной деятельности		6			3	3	36	108	108	76.2	31.8																																
	+	Б1.В.06	Маркетинговые исследования	5			5	5	5	36	180	180	82.3	71	26.7	26																														
	+	Б1.В.07	Маркетинговые коммуникации в торговле	5				4	4	36	144	144	72.3	45	26.7	18																														
	+	Б1.В.08	Ценообразование в розничной торговле		6			3	3	36	108	108	58.2	49.8		20																														
	+	Б1.В.09	Стратегический маркетинг	7			7	5	5	36	180	180	80.3	73	26.7	16																														
	+	Б1.В.10	Маркетинг в международной торговле	6				5	5	36	180	180	78.3	75	26.7	8																														
	+	Б1.В.11	Основы финансового управления торговым предприятием	5				4	4	36	144	144	74.3	43	26.7																														
	+	Б1.В.12	Методы анализа и прогнозирования спроса в розничной торговле	8				3	3	36	108	108	36.3	45	26.7	16																														
	+	Б1.В.13	Управление каналами распределения и поставок розничного торгового предприятия	8				3	3	36	108	108	36.3	45	26.7	8																														
	+	Б1.В.14	Логистика	6				4	4	36	144	144	58.3	50	35.7																														
	+	Б1.В.15	Информационные технологии в профессиональной деятельности		6			3	3	36	108	108	56.2	51.8		36																														
	+	Б1.В.16	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия	5				3	3	36	108	108	38.3	43	26.7																														
	+	Б1.В.17	Организация, технология и проектирование предприятий	6				4	4	36	144	144	60.3	48	35.7	18																														
	+	Б1.В.18	Рекламная деятельность	7				5	5	36	180	180	74.3	79	26.7	24																														
	+	Б1.В.ДВ.01	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.1**		1			3	3		**108**	**108**	**56.2**	**51.8**			3	**18**		34	4	**0.2**	**51.8**																						
	+	Б1.В.ДВ.01.01	Основы бизнеса		1			3	3	36	108	108	56.2	51.8			3	18		34	4	0.2	51.8																						
	-	Б1.В.ДВ.01.02	Малое предпринимательство		1			3	3	36	108	108	56.2	51.8			3	18		34	4	0.2	51.8																						
	+	Б1.В.ДВ.02	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.2**		**2**			2	**2**		**72**	**72**	**42.2**	**29.8**											**2**	**18**		**18**	**6**	**0.2**	**29.8**														
	+	Б1.В.ДВ.02.01	Деловое общение		2			2	2	36	72	72	42.2	29.8											2	18		18	6	0.2	29.8														
	-	Б1.В.ДВ.02.02	Социальная психология и психология потребителя		2			2	2	36	72	72	42.2	29.8											2	18		18	6	0.2	29.8														
	+	Б1.В.ДВ.03	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.3**		4			3	**3**		**108**	**108**	**42.2**	**65.8**																													3	**18**		**18**
	+	Б1.В.ДВ.03.01	Экономика отраслевых рынков		4			3	3	36	108	108	42.2	65.8																													3	18		18
	-	Б1.В.ДВ.03.02	История бизнеса и торговли		4			3	3	36	108	108	42.2	65.8																													3	18		18
	+	Б1.В.ДВ.04	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.4**		**5**			2	**2**		**72**	**72**	**36.2**	**35.8**		**8**																														
	+	Б1.В.ДВ.04.01	Некоммерческий маркетинг		5			2	2	36	72	72	36.2	35.8		8																														
	-	Б1.В.ДВ.04.02	Маркетинг партнерских отношений		5			2	2	36	72	72	36.2	35.8		8																														

Курс 3											Курс 4																				Закрепленная кафедра		
Сем. 5											Сем. 6								Сем. 7								Сем. 8									
КСР	ИКР	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Конт роль	Код	Наименование	Компетенции
																																				97	История России	ОК-1; ОК-10
																																				89	Философии	ОК-1; ОК-9
																																				72	Современного русского языка	ОК-3
	0.2	35.8																																		4	Английской филологии	ОК-3
																																				4	Английской филологии	ОК-3; ОК-4
																																				38	Информационных образовательных технологий	ОПК-2
																																				38	Информационных образовательных технологий	ОПК-4
																																				78	Теории и истории государства и права	ОК-6; ОК-10; ОПК-2
																																			77	Теоретической экономики	ОК-2; ПК-10
4	0.2	31.8																																		65	регионального и кадрового	ОК-1; ОК-8; ПК-3
																																				65	регионального и кадрового	ОК-8; ОПК-3
																																				65	регионального и кадрового	ОК-2; ОПК-5; ПК-5
6	0.3	39	26.7																																	91	Экономического анализа, статистики и финансов	ОПК-1; ОПК-4
	-			3	34		34	4	0.2	35.8		4	36		36	4	0.3	41	26.7																	16	автоматизированной обработки	ОПК-3; ПК-1; ПК-2
9	3.3	33	26.7																																	45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-4; ПК-3; ПК-10; ПК-13
2	0.3	43	26.7																																	45	Маркетинга и торгового дела	ОК-6; ОК-5; ОК-9; ПК-5; ПК-9; ПК-14
																																				88	Физической химии	ОК-8
																																				77	Теоретической экономики	ОК-2; ОК-9; ОПК-2; ПК-10
																																			48	Мировой экономики и менеджмента	ОК-2; ОК-4; ПК-14
2	0.3	61	26.7																																	45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-1; ОПК-4
				4	34		34	4	0.2	71.8																										45	Маркетинга и торгового дела	ОК-6; ОПК-3; ОПК-5
																																				91	Экономического анализа, статистики и финансов	ОПК-3; ПК-2
29	*4.6*	*243.6*	*106.8*	*7*	*68*		*68*	*8*	*0.4*	*107.6*		*4*	*36*		*36*	*4*	*0.3*	*41*	*26.7*																	21	Физического воспитания	ОК-7
4	0.3	77	26.7																																	45	Маркетинга и торгового дела	ПК-3; ПК-6
				3	18		34	4	0.2	51.8																										45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-4; ПК-12
																																				45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ПК-2; ПК-6; ПК-7
																																				45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-1; ПК-1; ПК-4
												3	36		36	4	0.2	31.8																		45	Маркетинга и торгового дела	ОК-6; ОПК-3; ПК-6
				5	34		34	10	4.3	71	26.7																									45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-4; ПК-3; ПК-10
				4	34		34	4	0.3	45	26.7																									45	Маркетинга и торгового дела	ПК-3; ПК-9; ПК-12
												3	18		36	4	0.2	45.8																		45	Маркетинга и торгового дела	ПК-7; ПК-9
																				5	34		34	8	4.3	73	26.7									45	Маркетинга и торгового дела	ПК-3; ПК-9; ПК-10; ПК-14
												5	36		36	6	0.3	75	26.7																	45	Маркетинга и торгового дела	ПК-3; ПК-9
				4	34		34	6	0.3	43	26.7																									45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ПК-9; ПК-14
																												3	16		16	4	0.3	45	26.7	45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-2; ПК-3; ПК-14
																												3	16		16	4	0.3	45	26.7	45	Маркетинга и торгового дела	ПК-6; ПК-7; ПК-15
												4	18		36	4	0.3	50	35.7																	48	Мировой экономики и менеджмента	ПК-7; ПК-15
												3	18	36		2	0.2	51.8																		45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-1; ОПК-4; ПК-12
				3	18		16	4	0.3	43	26.7																									45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-3; ПК-1; ПК-4
												4	18		36	6	0.3	48	35.7																	45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-5; ПК-2; ПК-7; ПК-8
																				5	34		34	6	0.3	79	26.7									45	Маркетинга и торгового дела	ПК-3; ПК-11; ПК-12
																																						ОК-1; ПК-2; ПК-5
																																				45	Маркетинга и торгового дела	ОК-1; ПК-2; ПК-5
																																				45	Маркетинга и торгового дела	ОК-1; ПК-2; ПК-5
																																						ОК-3; ПК-6
																																				48	Мировой экономики и менеджмента	ОК-3; ПК-6
																																				45	Маркетинга и торгового дела	ОК-3; ПК-6
6	**0.2**	**65.8**																																				**ОК-2; ПК-10**
6	0.2	65.8																																		77	Теоретической экономики	ОК-2; ПК-10
6	0.2	65.8																																		77	Теоретической экономики	ОК-1; ПК-10
				2	16		16	4	0.2	35.8																												**ОК-2; ПК-11**
				2	16		16	4	0.2	35.8																										45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ПК-11
				2	16		16	4	0.2	35.8																										45	Маркетинга и торгового дела	ПК-6; ПК-9

План Учебный план бакалавриата "38.03.06-Торговое дело-МаТ-АБ-Набор 2018 (1).plx", код направления 38.03.06, год начала подготовки 2018

-	-	-	-	Форма контроля				з.е.		-	Итого акад.часов					Курс 1																Курс 2													
																Сем. 1									Сем. 2								Сем. 3									Сем. 4			
-	Считать в плане	Индекс	Наименование	Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспертное	Факт	Часов в з.е.	Экспертное	По плану	Контакт часы	СР	Контроль	Интер часы	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр
	+	Б1.В.ДВ.05	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.5**		6			3	3		108	108	58.2	49.8		18																												
	+	Б1.В.ДВ.05.01	Управление маркетинговым и торговым персоналом		6			3	3	36	108	108	58.2	49.8		18																												
	-	Б1.В.ДВ.05.02	Оценка и контроль эффективности маркетинговых программ		6			3	3	36	108	108	58.2	49.8		18																												
	+	Б1.В.ДВ.06	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.6**		7			3	3		108	108	56.2	51.8		28																												
	+	Б1.В.ДВ.06.01	Инновационные маркетинговые технологии торгового предприятия		7			3	3	36	108	108	56.2	51.8		28																												
	-	Б1.В.ДВ.06.02	Маркетинг персонала		7			3	3	36	108	108	56.2	51.8		28																												
	+	Б1.В.ДВ.07	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.7**		7			3	3		108	108	52.2	55.8		16																												
	+	Б1.В.ДВ.07.01	Торговля товарами промышленного назначения		7			3	3	36	108	108	52.2	55.8		16																												
	-	Б1.В.ДВ.07.02	B2B-маркетинг		7			3	3	36	108	108	52.2	55.8		16																												
	+	Б1.В.ДВ.08	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.8**		7			3	3		108	108	54.2	53.8		16																												
	+	Б1.В.ДВ.08.01	Мерчандайзинг		7			3	3	36	108	108	54.2	53.8		16																												
	-	Б1.В.ДВ.08.02	Брендинг и собственные торговые марки		7			3	3	36	108	108	54.2	53.8		16																												
	+	Б1.В.ДВ.09	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.09**		7			3	3		108	108	52.2	55.8		20																												
	+	Б1.В.ДВ.09.01	Управление проектами		7			3	3	36	108	108	52.2	55.8		20																												
	-	Б1.В.ДВ.09.02	Системы управления качеством торгового предприятия		7			3	3	36	108	108	52.2	55.8		20																												
	+	Б1.В.ДВ.10	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.10**	7				4	4		144	144	72.3	45	26.7	18																												
	+	Б1.В.ДВ.10.01	Розничная торговля	7				4	4	36	144	144	72.3	45	26.7	18																												
	-	Б1.В.ДВ.10.02	Оптовая торговля	7				4	4	36	144	144	72.3	45	26.7	18																												
	+	Б1.В.ДВ.11	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.11**	7				4	4		144	144	52.3	65	26.7	14																												
	+	Б1.В.ДВ.11.01	Управление интеллектуальной собственностью	7				4	4	36	144	144	52.3	65	26.7	14																												
	-	Б1.В.ДВ.11.02	Государственный и территориальный маркетинг	7				4	4	36	144	144	52.3	65	26.7	14																												
	+	Б1.В.ДВ.12	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.2**	8				3	3		108	108	36.3	45	26.7	8																												
	+	Б1.В.ДВ.12.01	Продуктовая и ассортиментная политика торгового предприятия	8				3	3	36	108	108	36.3	45	26.7	8																												
	-	Б1.В.ДВ.12.02	Категорийный менеджмент	8				3	3	36	108	108	36.3	45	26.7	8																												
	+	Б1.В.ДВ.13	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.13**		8			2	2		72	72	32.2	39.8		26																												
	+	Б1.В.ДВ.13.01	Практикум по продажам		8			2	2	36	72	72	32.2	39.8		26																												
	-	Б1.В.ДВ.13.02	Ведение деловых переговоров		8			2	2	36	72	72	32.2	39.8		26																												
	+	Б1.В.ДВ.14	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.14**		8			2	2		72	72	32.2	39.8		16																												
	+	Б1.В.ДВ.14.01	Торговля в Интернет		8			2	2	36	72	72	32.2	39.8		16																												
	-	Б1.В.ДВ.14.02	Продвижение в Интернет		8			2	2	36	72	72	32.2	39.8		16																												
	+	Б1.В.ДВ.15	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.15**		8			2	2		72	72	36.2	35.8		8																												
	+	Б1.В.ДВ.15.01	Социально-ответственный маркетинг		8			2	2	36	72	72	36.2	35.8		8																												
	-	Б1.В.ДВ.15.02	Маркетинг в обществе		8			2	2	36	72	72	36.2	35.8		8																												
	+	Б1.В.ДВ.16	**Элективные дисциплины по физической культуре и спорту**		12345 6							328	328						50									72														72
	+	Б1.В.ДВ.16.01	Баскетбол		123456							328	328						50									72														72
	-	Б1.В.ДВ.16.02	Волейбол		123456							328	328						50									72														72
	-	Б1.В.ДВ.16.03	Бадминтон		123456							328	328						50									72														72
	-	Б1.В.ДВ.16.04	Общая физическая и профессионально-прикладная подготовка		123456							328	328						50									72														72
	-	Б1.В.ДВ.16.05	Футбол		123456							328	328						50									72														72
	-	Б1.В.ДВ.16.06	Легкая атлетика		123456							328	328						50									72														72
	-	Б1.В.ДВ.16.07	Атлетическая гимнастика		123456							328	328						50									72														72
	-	Б1.В.ДВ.16.08	Аэробика и фитнес-технологии		123456							328	328						50									72														72
	-	Б1.В.ДВ.16.09	Единоборства		123456							328	328						50									72														72
	-	Б1.В.ДВ.16.10	Плавание		123456							328	328						50									72														72
8	-	Б1.В.ДВ.16.11	Физическая рекреация		123456							328	328						50									72														72
								112	*112*		*4032*	*4080*	*2206.2*	*1708.8*	*445.2*	*448*	*3*	*38*		*894*	*4*	*11.2*	*51.8*		*10*	*50*		*162*	*14*	*0.7*	*1388.6*	*26.7*				*88*					*8*	*94*		*126*
								216	*216*		*7776*	*8104*	*4048.2*	*3080*	*926.6*	*938*	*29*	*188*	*84*	*2285*	*36*	*41.4*	*430.9*	*166.8*	*28*	*198*	*32*	*308*	*31*	*5.1*	*2544.4*	*133.5*	*28*	*188*	*30*	*304*	*22*	*2.1*	*2726.4*	*133.5*	*30*	*198*	*72*	*288*
Блок 2.Практики																																												
Вариативная часть																																											
	+	Б2.В.01	**Учебная практика**		2			3	3		108	108	48	60											3					48	60													

План Учебный план бакалавриата "38.03.06-Торговое дело-МоТ-АБ-Набор 2018 (1).plx", код направления 38.03.06, год начала подготовки 2018

Курс 3																			Курс 4																Закрепленная кафедра		Компетенции
Сем. 5												Сем. 6							Сем. 7								Сем. 8											
КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	Код	Наименование	
												3	18		36	4	0.2	49.8																				ОК-4; ПК-5
												3	18		36	4	0.2	49.8																		45	Маркетинга и торгового дела	ОК-4; ПК-5
												3	18		36	4	0.2	49.8																		45	Маркетинга и торгового дела	ПК-12; ПК-14
																			3	18		34	4	0.2	51.8												ПК-11; ПК-14
																			3	18		34	4	0.2	51.8										45	Маркетинга и торгового дела	ПК-11; ПК-14
																			3	18		34	4	0.2	51.8										45	Маркетинга и торгового дела	ОК-4; ПК-5
																			3	18		32	2	0.2	55.8												ПК-2; ПК-6
																			3	18		32	2	0.2	55.8										45	Маркетинга и торгового дела	ПК-2; ПК-6
																			3	18		32	2	0.2	55.8										45	Маркетинга и торгового дела	ПК-2; ПК-6; ПК-7
																			3	18		34	2	0.2	53.8												ПК-1; ПК-2; ПК-8
																			3	18		34	2	0.2	53.8										45	Маркетинга и торгового дела	ПК-1; ПК-2; ПК-8
																			3	18		34	2	0.2	53.8										45	Маркетинга и торгового дела	ПК-8; ПК-11
																			3	18		32	2	0.2	55.8												ПК-13; ПК-14
																			3	18		32	2	0.2	55.8										45	Маркетинга и торгового дела	ПК-13; ПК-14
																			3	18		32	2	0.2	55.8										45	Маркетинга и торгового дела	ПК-1; ПК-8
																			4	34		34	4	0.3	45	26.7											ПК-2; ПК-8; ПК-11
																			4	34		34	4	0.3	45	26.7									45	Маркетинга и торгового дела	ПК-2; ПК-8; ПК-11
																			4	34		34	4	0.3	45	26.7									45	Маркетинга и торгового дела	ПК-2; ПК-8; ПК-11
																			4	18		32	2	0.3	65	26.7											ОК-6; ПК-9
																			4	18		32	2	0.3	65	26.7									45	Маркетинга и торгового дела	ОК-6; ПК-9
																			4	18		32	2	0.3	65	26.7									45	Маркетинга и торгового дела	ПК-9; ПК-14
																											3	16		16	4	0.3	45	26.7			ПК-1; ПК-8
																											3	16		16	4	0.3	45	26.7	45	Маркетинга и торгового дела	ПК-1; ПК-8
																											3	16		16	4	0.3	45	26.7	45	Маркетинга и торгового дела	ПК-1; ПК-8
																											2			32		0.2	39.8				ПК-6; ПК-7
																											2			32		0.2	39.8		45	Маркетинга и торгового дела	ПК-6; ПК-7
																											2			32		0.2	39.8		45	Маркетинга и торгового дела	ОК-3; ПК-6
																											2		32			0.2	39.8				ПК-11; ПК-12
																											2		32			0.2	39.8		45	Маркетинга и торгового дела	ПК-11; ПК-12
																											2		32			0.2	39.8		45	Маркетинга и торгового дела	ПК-11; ПК-12
																											2	16		16	4	0.2	35.8				ОК-4; ПК-3; ПК-14
																											2	16		16	4	0.2	35.8		45	Маркетинга и торгового дела	ОК-4; ПК-3; ПК-14
																											2	16		16	4	0.2	35.8		45	Маркетинга и торгового дела	ОК-4; ПК-3; ПК-14
							32								36																							ОК-7
							32								36																					21	Физического воспитания	ОК-7
							32								36																					21	Физического воспитания	ОК-7
							32								36																					21	Физического воспитания	ОК-7
							32								36																					21	Физического воспитания	ОК-7
							32								36																					21	Физического воспитания	ОК-7
							32								36																					21	Физического воспитания	ОК-7
							32								36																					21	Физического воспитания	ОК-7
							32								36																					21	Физического воспитания	ОК-7
							32								36																					21	Физического воспитания	ОК-7
							32								36																					21	Физического воспитания	ОК-7
30	0.5	142.8	26.7	21	154		200	30	5.6	289.6	106.8	25	162	36	250	30	3.7	356.2	98.1	30	192		288	30	6	479.2	106.8	15	64	32	98	16	1.5	250.4	80.1			
33	5.1	386.4	133.5	28	222		268	40	6	397.2	106.8	29	198	36	286	34	2	397.2	124.8	30	192		288	30	6	479.2	106.8	15	64	32	98	16	1.5	250.4	80.1			
																																						ОК-2; ОК-4; ОК-5; ОК-9; ОПК-1; ОПК-3; ОПК-4; ПК-10

План Учебный план бакалавриата "38.03.06-Торговое дело-МиТ-АБ-Набор 2018 (1).plx", код направления 38.03.06, год начала подготовки 2018

| - | - | - | - | Форма контроля | | | | з.е. | | - | Итого акад.часов | | | | Курс 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Курс 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Сем |
|---|---|---

План Учебный план бакалавриата 38.03.06-Торговое дело-МвТ-АБ-Набор 2018 (1).plx', код направления 38.03.06, год начала подготовки 2018

...4				Курс 3																Курс 4												Закрепленная кафедра		-
				Сем. 5								Сем. 6								Сем. 7								Сем. 8								
КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	Код	Наименование	Компетенции
																																				45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ОК-4; ОК-5; ОК-9; ОПК-1; ОПК-3; ОПК-4; ПК-10
	24	**84**										3					**24**	**84**										9					**26**	**298**				**ОК-2; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-10; ПК-11; ПК-13; ПК-14; ПК-15**
	24	84																																		45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ОК-4; ОПК-1; ОПК-3; ОПК-5; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-8; ПК-9
												3					24	84																		45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-3; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-15
																												3					24	84		45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ОК-9; ОПК-2; ОПК-4; ПК-10; ПК-11; ПК-14
																												6					2	214		45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-2; ПК-9; ПК-10; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПК-14
	24	*84*										*3*					*24*	*84*										*9*					*26*	*298*				
	24	*84*										*3*					*24*	*84*										*9*					*26*	*298*				
	-																											6					20.5	195.5		45	Маркетинга и торгового дела	ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОК-7; ОК-8; ОК-9; 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-12; ПК-13; ПК-14; ПК-15
																												6					*20.5*	*195.5*				
																												6					*20.5*	*195.5*				
				2	18				0.2	53.8																											45	Маркетинга и торгового дела	ПК-14
												2	18				0.2	53.8																		45	Маркетинга и торгового дела	ПК-11
				2	*18*				*0.2*	*53.8*		*2*	*18*				*0.2*	*53.8*																				
				2	*18*				*0.2*	*53.8*		*2*	*18*				*0.2*	*53.8*																				

СВОДНЫЕ ДАННЫЕ Учебный план бакалавриата '38.03.06-Торговое дело-МвТ-АБ-Набор 2018 (1).plx', код направления 38.03.06, год начала подготовки 2018

	Итого						Курс 1			Курс 2			Курс 3			Курс 4		
	Баз.%	Вар.%	ДВ(от Вар.)%	з.е. Мин.	з.е. Макс.	з.е. Факт	Всего	Сем 1	Сем 2	Всего	Сем 3	Сем 4	Всего	Сем 5	Сем 6	Всего	Сем 7	Сем 8
Итого (с факультативами)				236	256	244	60	29	31	60	28	32	64	30	34	60	30	30
Итого по ОП (без факультативов)				234	246	240	60	29	31	60	28	32	60	28	32	60	30	30
Дисциплины (модули)	48%	52%	37.5%	216	219	216	57	29	28	57	28	29	57	28	29	45	30	15
Базовая часть				102	114	104	44	26	18	49	28	21	11	7	4			
Вариативная часть				105	114	112	13	3	10	8		8	46	21	25	45	30	15
Практики	0%	100%	0%	12	18	18	3		3	3		3	3		3	9		9
Вариативная часть				12	18	18	3		3	3		3	3		3	9		9
Государственная итоговая аттестация				6	9	6										6		6
Базовая часть				6	9	6										6		6
Факультативы				2	10	4							4	2	2			
Вариативная часть				2	10	4							4	2	2			

Процент ... занятий от аудиторных	лекционных	41.42%																
	в интерактивной форме	15.3%																
Учебная нагрузка (акад.час/нед)	ОП, факультативы (в период ТО)	57.6	-	58.7	55.2	-	56	57.3	-	59.8	59.8	-	57.9	54.2				
	ОП, факультативы (в период экз. сессий)	43.4	-	37.7	47.2	-	47.2	47.2	-	37.7	44.1	-	37.7	53.4				
	в период гос. экзаменов		-			-			-			-						
	Конт. раб. (ОП - элект. курсы по физ.к.)	29.7	-	29.7	30.3	-	29.6	30.6	-	30	30.5	-	29.4	24.7				
	Ауд. нагр. (ОП - элект. курсы по физ.к.)	27.5	-	27.3	28.2	-	28.2	28.4	-	27.3	28.4	-	27.3	22.6				
	Конт. раб. (элект. курсы по физ.к.)	2.6	-	3	4.2	-	4.1	4.2	-	2	2	-						
Обязательные формы контроля	ЭКЗАМЕНЫ (Экз)		9	4	5	10	5	5	8	4	4	7	4	3				
	ЗАЧЕТЫ (За)		8	5	3	6	3	3	8	4	4	7	4	3				
	КУРСОВЫЕ РАБОТЫ (КР)		1		1	1		1	1	1		1	1					

Приложение 2

Аннотации рабочих программ дисциплин (модулей)

Основные компоненты ООП ВО представлены в открытом доступе на сайте ФГБОУ ВО «КубГУ» https://www.kubsu.ru/ в разделе «Образование», вкладка «Образовательные программы» и локальной сети. *В отдельном файле*

Пример аннотации

Аннотация по дисциплине
Б1.Б.15. МАРКЕТИНГ

для образовательных программ подготовки бакалавров
направления 38.03.06 «Торговое дело», ОФО

Курс 2. Семестр 3, 4. Количество з.е. – 8 (288 ч.)

Формы промежуточного контроля – зачет, курсовая работа, экзамен.

Целью данного курса является формирование у студентов понимания сущности современной маркетинговой концепции, а также необходимого объема знаний, умений и навыков в области использования маркетинговых принципов и инструментов в принятии рыночных решений современной фирмы.

Задачами учебной дисциплины «Маркетинг» являются:

формирование понимания логики развития современной рыночной среды в направлении повышения ее динамики, сложности и неопределенности;

усвоение системного представления о роли маркетинга как управленческого процесса в решении проблем адаптации возможностей фирмы к быстроменяющимся требованиям и условиям внешнего рыночного окружения

понимание значения и сущности стратегического подхода в маркетинге; знание основных стратегических принципов управленческих решений; умение использовать основные элементы маркетинговой стратегии и подходы к определению границ целевого рынка;

изучение логики разработки и структуры элементов стратегического маркетингового плана организации на корпоративном, дивизиональном и продуктовом уровне;

знание содержания и этапов процесса разработки стратегической продуктовой политики в маркетинге и сущность планирования жизненных циклов новых продуктов;

знание содержания и этапов процесса разработки стратегической ценовой политики в маркетинге и различных стратегий ценообразования;

знание содержания и этапов процесса разработки стратегической политики распределения и сбыта в маркетинге;

понимание значения информационного образа товаров, марок и фирмы в целом в решении стратегических задач рыночного развития; знание содержания и этапов процесса разработки стратегической политики продвижения образа фирмы в целевых аудиториях;

умение формировать интегрированную маркетинговую стратегию, включая функциональные стратегии, социально-ответственный подход, внутренний маркетинг и стратегическое партнерство.

Место дисциплины в структуре ООП ВО

Учебная дисциплина «Маркетинг» относится к базовой части Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана по направлению 38.03.06 «Торговое дело» (уровень бакалаври-

ата). Дисциплина читается для всех профилей направления. Содержание данной дисциплины опирается на знания основных экономических и управленческих дисциплин, изучаемых на первых ступенях высшего профессионального образования, таких, как «Микроэкономика», «Коммерческая деятельность», «Экономика предприятия», «Менеджмент» и др. По содержанию дисциплина является базовым уровнем изучения таких курсов программы бакалавриата, как «Стратегический маркетинг» и «Управление маркетингом». «Маркетинг» открывает изучение профессионального цикла дисциплин программы бакалавриата по направлению «Торговое дело» и в дальнейшем предполагает конкретизацию предметных областей изучения в таких дисциплинах, как «Ценовая политика предприятия», «Ассортиментная политика и управление товарными категориями», «Управление каналами распределения и сбыта в оптовой торговле», «Рекламное дело» и др.

Результаты обучения (знания, умения, опыт, компетенции):

Компетенция	**Компонентный состав компетенций**		
	Знает:	*Умеет:*	*Владеет:*
ОПК-4. Способность 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	Понимать приоритетную роль маркетинговой информации и исследований как основы успешной деятельности в условиях современного рынка	Разрабатывать сценарий маркетингового исследования, выбирать источники и обосновывать методы получения информации Реализовывать на практике базовые методы сбора маркетинговой информации: опрос, наблюдение, эксперимент	Владеть базовыми навыками опроса потребителей. Иметь опыт разработки макетов анкет для проведения письменных опросов потребителей и апробации анкет в реальных условиях. Владеть опытом поиска и анализа вторичной маркетинговой информации.
ПК-3. Готовность 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	Знать базовые модели потребительского поведения и принятия решений о покупке; внутренние и внешние факторы, влияющие на принятие потребительских решений	Определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры спроса на них; Разрабатывать концепцию нового продукта в рамках маркетинговой стратегии	Способность определять наиболее важные целевые аудитории для фирмы и выбирать методы информационного воздействия на них

ПК-10. Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	Понимать сущность маркетинга как управленческого процесса и знать состав внутренних и внешних специфических факторов, влияющих на процесс принятия маркетинговых решений Видеть основные тенденции развития маркетинговой концепции и расширения сфер использования маркетинговых принципов	Идентифицировать маркетинговые проблемы и ставить цели их решения Проводить анализ полученных данных и разрабатывать обоснованные предложения по совершенствованию маркетинговой деятельности Проводить стратегический анализ сильных, слабых сторон фирмы, рыночных возможностей и ограничений (угроз) (SWOT-анализ)	Владеть техникой выявления внешних угроз и методами количественной оценки рисков Иметь опыт профессиональной аргументации при обсуждении выводов и рекомендаций по результатам исследований
ПК-13. Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Иметь системное представление о месте маркетинга в общей системе функционирования фирмы. Понимать место и значение стратегических решений в управлении организациями; состав и структуру общекорпоративной стратегии и место маркетинговых стратегий в ней; Видеть взаимосвязь маркетинговых планов с другими элементами бизнес-планирования	Проводить стратегический анализ сильных, слабых сторон фирмы, рыночных возможностей и ограничений (угроз) (SWOT-анализ) Разрабатывать стратегию позиционирования товаров относительно потребительских предпочтений и относительно других марок; Разрабатывать продуктовую стратегию, стратегию качества, ценовую стратегию и стратегию продвижения	Владеть способностью формулировать комплексные маркетинговые решения Иметь опыт разработки стратегических планов маркетинга для организации, функционирующей в реальных условиях

Содержание и структура дисциплины

№	Наименование темы	Объем учебных часов				
		Всего	Аудиторных		КСР	Внеаудиторн.
			Лекц.	Семинарских и практич.		
1.	Введение в современный маркетинг. Эволюция маркетинговой концепции	22	6	6	2	8
2.	Принципиальная структура системы маркетинга фирмы	20	6	6		8
3.	Задачи и функции маркетинга	22	6	6	2	8

4.	Изучение окружающей среды и анализ рынков сбыта. Маркетинговые исследования и маркетинговые информационные системы	21,8	6	6	2	7,8
5.	Основы понимания потребительского поведения. Конечные и коммерческие потребители	22	6	6	2	8
6.	Сегментирование рынков и позиционирование товара	20	6	6		8
7.	Разработка и планирование продукции	22	6	6	2	8
8.	Стратегия и тактика ценообразования	22	6	6	2	8
9.	Организация системы товародвижения и сбыта	20	6	6		8
10.	Организация системы информационного продвижения продукта	22	6	6	2	8
11.	Управление маркетинговой деятельностью	16	4	4		8
12.	Использование маркетинговой концепции в различных сферах человеческой деятельности	16	4	4		8
13.	Особенности маркетинговой деятельности в международной сфере	12	2	2		8
	Итого	257,8	70	70	14	103,8
	Консультации и сдача курсовой работы, подготовка и сдача промежуточных форм контроля	30,2				

Курсовые работы: курс. раб. предусмотрена в четвертом семестре.

Вид аттестации: зачет, курсовая работа, экзамен.

Основная учебная литература

1. Основы маркетинга [Текст] = Principles of marketing / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс; [пер. с англ. А. В. Назаренко, А. Н. Свирид; под ред. А. В. Назаренко]. - 5-е европейское изд. - Москва: Вильямс, 2018. - 751 с.: ил. - ISBN 978-5-8459-2072-0. - ISBN 978-0-2737-1156-8.

2. Костецкий А.Н. Маркетинг: ключевые темы: учеб. пособие / А.Н. Костецкий. – Краснодар: КубГУ, 2016.

3. Маркетинг-менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. В. Липсиц [и др.]; под ред. И. В. Липсица, О. К. Ойнер. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 379 с. —ISBN 978-5-534-01165-4. — Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/961C3C1E-79C5-4949-95BC-5577C0F17C94

Автор: Костецкий А.Н., канд. экон. наук, доцент.

Приложение 3

Рабочие программы практик

В отдельном файле

Пример аннотации

Аннотация

РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПЕРВИЧНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ, В Т.Ч. ПЕРВИЧНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

направления 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Маркетинг в торговле»

Курс 1. Семестр 2.

Общая трудоемкость: 3 *зачетных единицы, 108 часов.*

Цель практики

Учебная практика или практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности (в дальнейшем – учебная практика) является составной частью образовательной программы высшего образования и представляет собой одну из форм организации учебного процесса, заключающуюся в профессионально-практической подготовке обучающихся на предприятиях выбранной сферы деятельности.

Общей целью учебной практики является формирование у обучающегося образовательной программы бакалавриата первичных профессиональных умений и навыков в реальных условиях функционирования предприятия выбранной сферы экономической деятельности в соответствии с направлением подготовки «Торговое дело» на основе базовых теоретических знаний, полученных на первом этапе профессионального обучения.

Конкретными целями учебной практики являются:

практическое закрепление и углубление знаний, умений, навыков и компетенций, полученных обучающимися в процессе изучения базовых экономических дисциплин;

получение первичного опыта работы и взаимодействия в трудовом коллективе предприятия избранной сферы деятельности, соответствующей направлению 38.03.06 «Торговое дело»;

формирование базовой профессиональной культуры и деловых качеств обучающегося в реальных условиях действующего предприятия.

Учебная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности предусматривает реализацию научно-исследовательского вида профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата.

Задачи практики

В ходе учебной практики решаются следующие задачи:

практическое закрепление и углубление знаний, умений, навыков и компетенций, полученных обучающимися в процессе изучения базовых экономических дисциплин, в процессе изучения внутренней и внешней среды функционирования предприятия-базы практики;

ознакомление с типовыми правилами внутреннего распорядка, требованиями к трудовой дисциплине, правилами и нормами техники безопасности, иными регламентами, действующими на предприятии;

изучение системы правового регулирования деятельности предприятий в выбранной сфере деятельности, анализ нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность предприятия-базы практики;

изучение организационно-управленческой структуры предприятия, основных функций и методов управления;

изучение основных технико-технологических и управленческих процессов функционирования предприятия; определение места маркетинговых и сбытовых подразделений в системе функционирования предприятия;

изучение организации делопроизводства и документооборота в организации, положений о структурных подразделениях предприятия и должностных инструкций сотрудников подразделения, в котором проходит практику обучающийся;

изучение основных направлений деятельности предприятия на рынке, направлений и сфер торговли и сбыта товаров или услуг, территориальных и отраслевых масштабов функционирования, целевых рынков и потребителей, конкурентов, бизнес-партнеров;

формирование целостного представления о структуре предприятия, организации и технологии производства, основных бизнес-процессах и функциях производственных, экономических и управленческих подразделений, а также умения выявлять проблемные зоны и формулировать проблемы, требующие решения в коммерческой, маркетинговой, сбытовой, торгово-посреднической деятельности анализируемого предприятия;

получение первичных профессиональных умений и навыков выполнения порученных заданий и функций в области коммерческой деятельности, маркетинга, сбыта, торгово-посреднической деятельности непосредственно на рабочем месте;

получение опыта и навыков адаптации к новой социальной среде, освоения норм корпоративного поведения; эффективного взаимодействия и коммуникации с работниками всех уровней и подразделений предприятия, умения адекватно реагировать на конфликтные ситуации;

получение умений и навыков постановки личных и профессиональных целей, планирования своего времени, саморганизации, самоконтроля и саморазвития в профессиональной деятельности;

формирование умений и навыков системного проблемно-аналитического представления собранной и обобщенной информации в виде комплексного отчета о проделанной работе;

получению первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности, связанных с выбором направлений и тем научных исследований.

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

Место практики в структуре образовательной программы

Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности относится к вариативной части Блока 2 «Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)», является обязательным элементом ООП подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Содержание практики является логическим продолжением дисциплины базовой части учебного плана «Общая экономическая теория» и вариативной «Теоретические основы товароведения», «Коммерческая деятельность» и служит основой для последующего изучения обязательных дисциплин и дисциплин по выбору вариативной части, прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, технологической и преддипломной практик, а также формирования профессиональной компетентности в профессиональной области организационно-управленческой и аналитической деятельности.

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

Индекс и содержание компетенции	В результате проведения практики обучающиеся должны
ОК-2 Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	**знать** Основные принципы и подходы к оценке эффективности управления маркетинговой и сбытовой деятельностью предприятий в сфере розничной торговли товарами и услугами **уметь** Соотносить теоретические знания менеджмента и маркетинга с реальной деятельностью предприятия и адаптировать эти знания к решению практических проблем повышения эффективности результатов рыночной деятельности **владеть** Адаптированными и закрепленными в условиях реального предприятия навыками выполнения основных профессиональных функций маркетинговой, сбытовой и иной клиентоориентированной деятельности с учетом разнообразных требований целесообразности и эффективности функционирования в сфере торговли товарами и услугами
ОК-4 Способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	**знать** Основные социальные принципы и нормы морально-этичного поведения и эффективного взаимодействия в трудовом коллективе **уметь** Адаптироваться к новой социальной среде, принимать и осваивать нормы корпоративного поведения; эффективно коммуницировать и налаживать отношения в коллективе, адекватно реагировать на конфликтные ситуации **владеть** Базовыми навыками взаимодействия и общения с работниками всех уровней и подразделений предприятия
ОК-5 Способность к самоорганизации и самообразованию	**Знать** Основы самодисциплины, планирования собственного времени, разработки планов личного образования и развития **Уметь**

	Адаптироваться к новым ситуациям, критически переоценивать накопленный опыт, анализировать свои возможности **Владеть** навыками составления собственного плана работы на определенный период, способностью распределять свое время в течении дня и оценивать его эффективность Методами адаптации к новым и текущим ситуациям, способам переоценки накопленного и полученного опыта в течение учебного процесса
ОК-9 Владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	**Знать** Основные принципы и механизмы функционирования торговых предприятий, базовые методы оценки эффективности профессиональной деятельности на основе умения воспринимать информацию **Уметь** Выявлять проблемы и формулировать цели их решения в профессиональной и личной сфере **Владеть** Первичными навыками построения системы целей индивида или организации
ОПК-1 Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	**Знать** Основные направления деятельности, базовую организационно-управленческую структуру, особенности и функции главных подразделений, направленные на решение стандартных задач, систему информационных технологий и баз данных предприятия и способы защиты информации **Уметь** Использовать вторичные и первичные информационные источники и каналы поиска профессиональной информации, осуществлять их библиографическое описание и систематизацию Применять стандартные программные продукты и технологии в сборе, систематизации и обработке профессиональных данных Оценивать степень актуальности и достоверности собранных данных **Владеть** Способами оперативного поиска, отбора и квалифицированного применения информации в профессиональных целях Базовыми методами хранения и защиты информации от несанкционированного использования с учетом основных требований информационной безопасности
ОПК-3 Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	**Знать** Основной набор и способы нахождения нормативных документов, регламентирующих маркетинговую и сбытовую деятельность предприятия-базы практики Основные принципы и направления правового регулирования деятельности предприятий коммерческой сферы **Уметь**

	Находить и квалифицированно применять нормативно-правовые документы при решении поставленных профессиональных задач; Оценивать правомерность предпринимаемых действий и реализуемых мероприятий в личной и профессиональной сфере **Владеть** Навыками поиска необходимой нормативно-правовой информации, её понимания, систематизации и квалифицированного использования с соблюдением действующего законодательства и требований нормативных документов
ОПК-4 Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способность применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией	**Знать** Основные методы сбора, хранение, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью базовые методы и технологии компьютерной обработки профессиональной информации **Уметь** Проводить комплекс мероприятий по сбору, хранению, обработке и анализу информации об экономической деятельности предприятия-базы практики **Владеть** Навыками комплексного представления и презентации результатов сбора, обработки и анализа информации по проблемам функционирования предприятия
ПК-10 Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	**Знать** Базовые принципы и подходы научного познания; Логику и этапы разработки и реализации исследовательского проекта в профессиональной сфере Требования к актуальности, полноте, достоверности данных, привлекаемых в ходе исследования; Базовые методы обработки и анализа данных **Уметь** Ставить проблему и формулировать цели исследования; Осуществлять предварительный поиск и осмысление накопленных научных знаний в изучаемой проблемной области, делать обоснованные заключения по результатам проводимых исследований, а также аргументировано представлять и отстаивать собственные выводы в рамках профессиональной деятельности **Владеть** Первичными навыками систематизации и целесообразного применения данных для выработки выводов и рекомендаций по той или иной анализируемой проблеме в профессиональной деятельности

Распределение плановой трудоемкости по видам работ

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		2	4	6	8
Подготовительный этап, включающий контактную работу обучающегося с преподавателем в ходе предварительных консультаций, общего собрания группы, составления графика практики, формулировки индивидуальных заданий	8	8	-	-	-
Самостоятельная работа обучающегося на предприятии-базе практики	80	80	-	-	-
Консультации руководителя практики от университета в период прохождения	16	16			
Консультации по составлению отчета и аттестация обучающегося по практике	4	4	-	-	-
Общая трудоемкость час	108	108	-	-	-
зач. ед.	3	3	-	-	-

Основная литература:

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика [Текст]: учебник / Е. П. Голубков. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Финпресс , 2008. - 496 с.

2. Парамонова Т.Н. Маркетинг торгового предприятия: Учебник для бакалавров / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк, В.В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т.Н. Парамоновой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 284 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=453293

3. Сафронова Н.Б. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Б. Сафронова, И.Е. Корнеева. – М.: Дашков и К, 2017. – 296 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=454102

Авторы:
Костецкий А.Н., к.э.н., доцент
Шевченко Е.В., к.э.н, доцент кафедры МиТД

Аннотация рабочей программы
Производственная технологическая практика
для профиля подготовки бакалавров «Маркетинг в торговле»
направления 38.03.06 «Торговое дело»
Курс 3. Семестр 6. Форма обучения – очная.
Форма итогового контроля – зачет

Объем трудоемкости: 3 *зачетных единицы, 108 часов.*

Цель практики

Технологическая практика бакалавров является составной частью производственной практики в образовательной программе высшего образования и представляет собой одну из форм организации учебного процесса, заключающуюся в профессионально-практической подготовке обучающихся на предприятиях выбранной сферы деятельности.

Общей целью технологической практики является формирование у обучающегося профессиональных умений и навыков выполнения торгово-технологических, маркетинговых, сбытовых, логистических и иных функций в реальных условиях деятельности предприятия выбранной сферы экономической деятельности в соответствии с направлением подготовки «Торговое дело» на основе теоретических знаний специализированных профессиональных дисциплин.

Конкретными целями технологической практики являются:

практическое закрепление и углубление знаний, умений, навыков и компетенций, полученных обучающимися в процессе изучения торгово-технологических и маркетинговых дисциплин;

закрепление профессионального опыта работы и взаимодействия в трудовом коллективе предприятия избранной сферы деятельности, соответствующей направлению 38.03.06 «Торговое дело»;

формирование профессиональной культуры и деловых качеств обучающегося в реальных условиях действующего предприятия;

апробация подходов и методов научно-исследовательской деятельности для выявления и анализа факторов повышения эффективности торгово-технологических процессов в реальных условиях.

Производственная технологическая практика предусматривает реализацию торгово-технологического и логистического видов профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата.

Задачи практики

В ходе технологической практики обучающийся должен выполнить следующие задачи:

- исследовать организационно-функциональную и технико-технологическую систему функционирования торгового предприятия-базы практики;
- изучить основные торгово-технологические операции и получить базовый опыт их реализации обучающимся на рабочем месте;
- изучить основные требования, показатели, критерии качества торговых услуг, используемые в практической деятельности предприятия-базы практики;
- изучить основные виды внешних и внутренних нормативных документов, регулирующих технологическую деятельность торговых предприятий и требования к качеству предоставляемых торговых услуг;
- выявить факторы внутренней и внешней среды, оказывающие влияние на формирование качества торговых услуг, проанализировать причины возникновения и характер возможных нарушений уровня качества торговых услуг;
- изучить формы, методы и процедуры экспертизы и контроля качества реализуемой продукции в процессе приемки, хранения, продажи, возврата и работы с претензиями покупателей;
- исследовать применяемые методы изучения потребительского восприятия качества торговых услуг и получить профессиональные умения и навыки в организации исследовательских проектов по изучению потребительских предпочтений и потребительского отношения к качеству торговых услуг в маркетинговой деятельности предприятия.

Цели и задачи технологической практики полностью соотнесены с задачами по видам профессиональной деятельности бакалавров: организационно-управленческой, аналитической, научно-исследовательской деятельности.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья обучающегося, а также требования по доступности и безопасности процесса работы на предприятии.

Место практики в структуре образовательной программы

Технологическая практика относится к вариативной части Блока 2 «Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)», является обязательным элементом ООП магистратуры по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Содержание практики является логическим продолжением дисциплин учебного плана «Розничная торговля», «Системы управления качеством торгового предприятия», «Продуктовая и ассортимента политика торгового предприятия» и служит основой для последующего формирования профессиональной компетентности в профессиональной области научно-исследовательской, аналитической и практической деятельности.

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

В результате прохождения технологической практики обучающийся должен приобрести предусмотренные образовательной программой высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» практические навыки, умения, и компетенции, указанные в таблице ниже.

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате проведения практики обучающиеся должны
1	ОПК-3	Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	**Знать** Основной набор и способы нахождения нормативных документов, регламентирующих маркетинговую и сбытовую деятельность предприятия-базы практики Основные принципы и направления правового регулирования деятельности предприятий коммерческой сферы **Уметь** Находить и квалифицированно применять нормативно-правовые документы при решении поставленных профессиональных задач; Оценивать правомерность предпринимаемых действий и реализуемых мероприятий в личной и профессиональной сфере **Владеть** Навыками поиска необходимой нормативно-правовой информации, её понимания, систематизации и квалифицированного использования с соблюдением действующего законодательства и требований нормативных документов
2	ОПК-5	Готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и	**Знать** Состав, структуру и требования к основной технической документации, регламентирующей основные процессы функционирования розничного предприятия **Уметь** Разбираться в технической терминологии и правильно интерпретировать технические

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате проведения практики обучающиеся должны
		проверять правильность ее оформления	нормы и регламенты в организации процесса функционирования предприятия **Владеть** Первичным опытом применения и контроля технических норм и регламентов
3	ПК-1	Способность 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	**Знать** Нормативные документы, определяющие качество, производство, маркирование, упаковку, транспортирование и хранение товаров **Уметь** Обосновывать актуальность выбранного научного направления, учитывая прогрессивные направления развития отрасли **Владеть** Методами управления ассортиментом и качеством товаров и услуг
4	ПК-2	Способность 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	**Знать** Цели, задачи, объекты, субъекты, средства, системы, методы, правовую базу управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессами хранения и инвентаризации **Уметь** Осуществлять оценку и экспертизу торгово-технологических процессов **Владеть** Находить и принимать управленческие решения в области процессов хранения, инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов
5	ПК-3	Готовность 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	**Знать** Методы выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров **Уметь** Составлять претензии на некачественные товароматериальные ценности и ответы на претензии на основе анализа маркетинговой информации **Владеть** Навыками изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка
6	ПК-4	Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	**Знать** Гигиенические требования к качеству, в т.ч. и безопасности, сырья, потребительских товаров и упаковки

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате проведения практики обучающиеся должны
			Уметь Оформлять документы для целей идентификации товаров **Владеть** Навыками систематизации и обобщения информации, необходимой для идентификации и выявления фальсификации товаров
7	ПК-15	Готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	**Знать** Основы организации логистической системы предприятия **Уметь** Анализировать эффективность логистических цепей и схем в торговых организациях **Владеть** Процедурами по организации оптимальных логистических систем на основе управления логистическими процессами

Распределение плановой трудоемкости по видам работ

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		2	4	6	8
Подготовительный этап, включающий контактную работу обучающегося с преподавателем	6	-	-	6	-
Самостоятельная работа обучающегося	100	-	-	100	-
Аттестация обучающегося по практике	2	-	-	2	-
Общая трудоемкость час	108	-	-	108	-
зач. ед.	3	-	-	3	-

Основная литература:

1.Никитина Т.Е. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика [Текст]: монография / Т. Е. Никитина, К. А. Смирнов ; в науч. ред. К. А. Смирнова. - Москва : ИНФРА-М, 2012. - 165 с. - ISBN 9785160054971 .

2.Парамонова Т.Н. Маркетинг торгового предприятия: Учебник для бакалавров / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк, В.В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т.Н. Парамоновой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 284 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=453293

3.Сафронова Н.Б. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Б. Сафронова, И.Е. Корнеева. – М.: Дашков и К, 2017. – 296 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=454102

Авторы:

Костецкий А.Н., к.э.н., доцент

Шевченко Е.В., к.э.н, доцент кафедры МиТД

Аннотация рабочей программы практики
Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)
для профиля подготовки бакалавров «Маркетинг в торговле» направления 38.03.06 «Торговое дело»
Курс 2. Семестр 4. Форма обучения – очная.
Форма итогового контроля – зачет

Объем трудоемкости: 3 *зачетных единицы, 108 часов.*

Цель практики

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности является составной частью образовательной программы высшего образования и представляет собой одну из форм организации учебного процесса, заключающуюся в профессионально-практической подготовке обучающихся на базах практики. Особенностью данной практики является переход обучающегося от преимущественно ознакомительной деятельности к профессионально-ориентированной, направленной на получение опыта выполнения конкретных профессиональных функций непосредственно на рабочем месте.

Цель практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности – дальнейшая адаптация, закрепление и расширение теоретических знаний студентов, полученных ими при изучении общепрофессиональных и специальных дисциплин в области маркетинга, в реальных условиях функционирования предприятий, а также развитие профессионального мировоззрения и приобретение опыта самостоятельной профессиональной деятельности в сфере торговой, торгово-посреднической и иной коммерческой деятельности, связанной с выведением, продвижением и сбытом товаров и услуг на конкурентных рынках.

Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности предусматривает реализацию организационно-управленческого вида профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата.

Задачи практики

Задачами практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности являются:

– овладение конкретными методами управления маркетинговой деятельностью, используемыми в организации - базе практики, исходя из ее целей и задач;

– приобретение практических навыков по анализу и организации работы объекта практики;

– изучение и непосредственное участие в подготовке и принятии управленческих решений руководителем и специалистами различных маркетинговых и коммерческих служб организации по формированию целей и задач, функций и их организационной структуры;

– обоснование и выбор основных направлений развития объекта практики;

– сбор необходимых материалов и документов для выполнения выпускной квалификационной работы – дипломного исследования по выбранной теме;

– формирование и разработка предложений по совершенствованию процесса управления организацией в условиях динамичной среды.

Цели и задачи практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности полностью соотнесены с задачами по видам профессиональной деятельности студентов: организационно-управленческой, аналитической, научно-исследовательской и педагогической деятельности.

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

Место практики в структуре образовательной программы

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности относится к вариативной части Блока 2 «Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)», является обязательным элементом ООП обучения бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Содержание практики развивает и адаптирует знания, умения, навыки, полученные в ходе теоретического изучения базовых экономических дисциплин, таких, как «Менеджмент», «Маркетинг», «Экономика предприятия», «Правовое регулирование профессиональной деятельности», в реальных условиях предприятия выбранной сферы деятельности.

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

В результате прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности обучающийся должен приобрести предусмотренные образовательной программой высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» практические навыки, умения, и компетенции, указанные в таблице ниже.

Индекс и содержание компетенции	В результате проведения практики обучающиеся должны
ОК-2 Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	**знать** Основные принципы и подходы к оценке эффективности управления маркетинговой и сбытовой деятельностью предприятий в сфере розничной торговли товарами и услугами **уметь** Соотносить теоретические знания менеджмента и маркетинга с реальной деятельностью предприятия и адаптировать эти знания к решению практических проблем повышения эффективности результатов рыночной деятельности **владеть** Адаптированными и закрепленными в условиях реального предприятия навыками выполнения основных профессиональных функций маркетинговой, сбытовой и иной клиентоориентированной деятельности с учетом разнообразных требований целесообразности и эффективности функционирования в сфере торговли товарами и услугами
ОК-4 Способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	**знать** Основные социальные принципы и нормы морально-этичного поведения и эффективного взаимодействия в трудовом коллективе **уметь** Адаптироваться к новой социальной среде, принимать и осваивать нормы корпоративного поведения; эффективно коммуницировать и налаживать отношения в коллективе, адекватно реагировать на конфликтные ситуации **владеть**

	Базовыми навыками взаимодействия и общения с работниками всех уровней и подразделений предприятия и навыками командной работы
ОПК-1 Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	**Знать** Основные направления деятельности, базовую организационно-управленческую структуру, особенности и функции главных подразделений, направленные на решение стандартных задач, систему информационных технологий и баз данных предприятия и способы защиты информации **Уметь** Использовать вторичные и первичные информационные источники и каналы поиска профессиональной информации, осуществлять их библиографическое описание и систематизацию Применять стандартные программные продукты и технологии в сборе, систематизации и обработке профессиональных данных Оценивать степень актуальности и достоверности собранных данных **Владеть** Способами оперативного поиска, отбора и квалифицированного применения информации в профессиональных целях Базовыми методами хранения и защиты информации от несанкционированного использования с учетом основных требований информационной безопасности
ОПК-3 Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	**Знать** Основной набор и способы нахождения нормативных документов, регламентирующих маркетинговую и сбытовую деятельность предприятия-базы практики Основные принципы и направления правового регулирования деятельности предприятий коммерческой сферы **Уметь** Находить и квалифицированно применять нормативно-правовые документы при решении поставленных профессиональных задач; Оценивать правомерность предпринимаемых действий и реализуемых мероприятий в личной и профессиональной сфере **Владеть** Навыками поиска необходимой нормативно-правовой информации, её понимания, систематизации и квалифицированного использования с соблюдением действующего законодательства и требований нормативных документов
ОПК-5 Готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товаро-	**Знать** Состав, структуру и требования к основной технической документации, регламентирующей основные процессы функционирования розничного предприятия **Уметь** Разбираться в технической терминологии и правильно интерпретировать технические нормы и регламенты в организации процесса функционирования предприятия

ведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	**Владеть** Первичным опытом применения и контроля технических норм и регламентов
ПК-5 Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	**Знать** Основные походы и методы управления персоналом организации и основы организационно-управленческой работы с малыми коллективами **Уметь** Проводить комплекс мероприятий организационно-управленческой работе коллектива предприятия-базы практики **Владеть** Навыками управления персоналом предприятия
ПК-6 Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	**Знать** Знать базовые навыки коммуникаций с деловыми партнерами, основные принципы ведения деловых переговоров **Уметь** Разрабатывать и заключать договоры с деловыми партнерами в рамках маркетинговой деятельности розничного предприятия **Владеть** Базовыми навыками разработки договоров и контроля за их исполнением
ПК-7 Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	**Знать** Состав и содержание нормативных требований к стандартизации, сертификации и подтверждению соответствия товаров и услуг Состав, структуру и содержание набора общих и специальных данных, идентифицирующих основные характеристики товаров **Уметь** Проверять товары по происхождению, соответствию нормативным требованиям, необходимым качественным параметрам на основе документации и маркировки **Владеть** Первичным опытом выявления некачественных, некондиционных, фальсифицированных и контрафактных товаров
ПК-8 Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	**Знать** Сущность, содержание и характеристики торговой услуги как продукта, обладающего потребительской ценностью Основные подходы к описанию и оценке качества торговой услуги по основным критериям **Уметь** Разрабатывать комплексную методику оценки качества торговой услуги **Владеть** Первичным опытом изучения и сопоставления качества торговых услуг с учетом требований потребителей
ПК-9 Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	**Знать** Основные направления развития и совершенствования торгово-розничной деятельности предприятия в рамках выбранной стратегии **Уметь**

	Формировать набор мероприятий и обосновывать их реализацию для развития и совершенствования деятельности предприятия, разрабатывать комплекс маркетинговых стратегий организации **Владеть** Первичным опытом участия в разработке и реализации проектов стратегического развития и совершенствования коммерческой, маркетинговой, рекламной деятельности предприятия

Распределение плановой трудоемкости по видам работ

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		2	4	6	8
Подготовительный этап, включающий контактную работу обучающегося с преподавателем в ходе предварительных консультаций, общего собрания группы, составления графика практики, формулировки индивидуальных заданий	8	-	8	-	-
Самостоятельная работа обучающегося на предприятии-базе практики	80	-	80	-	-
Консультации руководителя практики от университета в период прохождения	16	-	16		
Консультации по составлению отчета и аттестация обучающегося по практике	4	-	4	-	-
Общая трудоемкость час	108	-	108	-	-
зач. ед.	3	-	3	-	-

Основная литература:

1.Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика [Текст]: учебник / Е. П. Голубков. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Финпресс , 2008. - 496 с.

2.Никитина Т.Е. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика [Текст]: монография / Т. Е. Никитина, К. А. Смирнов ; в науч. ред. К. А. Смирнова. - Москва: ИНФРА-М, 2012. - 165 с. - ISBN 9785160054971

3.Парамонова Т.Н. Маркетинг торгового предприятия: Учебник для бакалавров / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк, В.В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т.Н. Парамоновой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 284 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=453293

4.Сафронова Н.Б. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Б. Сафронова, И.Е. Корнеева. – М.: Дашков и К, 2017. – 296 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=454102

Авторы:

Костецкий А.Н., к.э.н., доцент

Шевченко Е.В., к.э.н, доцент кафедры МиТД

Аннотация рабочей программы практики
Производственная практика (научно-исследовательская работа)
для профиля подготовки бакалавров «Маркетинг в торговле» направления 38.03.06 «Торговое дело»
Курс 4. Семестр 8. Форма обучения – очная.

Форма итогового контроля – зачет

Объем трудоемкости: 3 *зачетных единицы, 108 часов.*

Цели практики

Научно-исследовательская работа является частью производственной практики в образовательной программе высшего образования уровня бакалавриата по направлению подготовки 38.0306 Торговое дело и представляет собой одну из форм организации учебного процесса, заключающуюся в профессионально-практической подготовке обучающихся к ведению теоретической, методической и практической исследовательской деятельности по актуальным проблемам профессиональной сферы в соответствии с профилем подготовки и выбранной темой выпускной квалификационной работы.

Целью научно-исследовательской работы является формирование у обучающегося профессиональных умений и навыков выполнения комплекса подготовительных мероприятий и процедур, направленных на поиск, постановку, исследование и решение актуальной практической проблемы повышения эффективности маркетинговой или иной сопряженной деятельности предприятия, группы предприятий, отрасли реальной сферы экономики на основе научных подходов и принципов, освоенных в процессе изучения теоретических дисциплин.

Научно-исследовательская работа предусматривает реализацию научно-исследовательского и проектного вида профессиональной деятельности, к которому готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата.

Задачи практики

В соответствии с ООП, определены следующие задачи производственной практики (научно-исследовательской работы) бакалавров, обучающихся по направлению 38.03.06 Торговое дело:

– закрепление теоретических знаний, полученных студентами при изучении дисциплин профессионального цикла, в процессе научно-прикладного исследования проблем функционирования предприятий и отраслей коммерческой сферы, предоставляющих производственным и конечным потребителям торговые или иные услуги различного назначения;

– исследование современных теоретических школ и концепций научного познания в области управленческих и маркетинговых дисциплин торговой и иной коммерческой деятельности

– предварительный выбор и постановка проблемы, формулирование концепции исследования по выбранной теме выпускной квалификационной работы применительно к практической маркетинговой деятельности торгового предприятия, формирование рабочих гипотез исследования;

– разработка сценария научно-исследовательского проекта в соответствии с темой и теоретической концепцией выпускной квалификационной работы;

– выбор и адаптация методики исследования проблемы к конкретным условиям функционирования предприятия-объекта исследования;

– выбор и оценка основных источников информации по проблеме;

– апробация методики в ходе выборочного сбора, обработки, систематизация и анализ фактографических данных о внутренней и внешней среде функционирования предприятия, необходимых для выявления проблемообразующих факторов и определения возможных направлений решения поставленной проблемы;

– прогнозная оценка предварительных результатов исследования, эскизное формирование и обоснование направлений, мероприятий и инструментов для решения поставленной проблемы.

Цели и задачи НИР полностью соотнесены с задачами по основному и дополнительным видам профессиональной деятельности образовательной программы: научно-исследовательской, организационно-управленческой, торгово-технологическая, проектной деятельности.

Место практики в структуре образовательной программы

Научно-исследовательская работа как часть производственной практики относится к вариативной части Блока 2 «Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)» учебного плана ООП «Маркетинг в торговле» по направлению 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата). НИР проводится на 4 году обучения после завершения полного цикла теоретических дисциплин и предваряет преддипломную практику обучающихся, являясь подготовительным, преимущественно «кабинетным» этапом для реализации исследовательского проекта в рамках ВКР.

Тематика ВКР по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата) ориентирована на поиск стратегических резервов и выработку стратегических решений, определяющих долгосрочную рыночную устойчивость предприятия.

В этом смысле НИР студентов на завершающемся этапе обучения базируется на освоенных знаниях, умениях, навыках таких основных теоретических дисциплин учебного плана ООП, как Маркетинг; Менеджмент; Маркетинговые исследования; Методы анализа и прогнозирования спроса; Компьютерные технологии обработки и анализа маркетинговой информации; Стратегический маркетинг.

Важной основой успешного проведения НИР являются также знания, умения, навыки обучающегося, полученные на предшествующих этапах учебной и производственной практики в реальных условиях непосредственно на рабочем месте.

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

В результате прохождения производственной практики обучающийся должен приобрести предусмотренные образовательной программой высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» практические навыки, умения, и компетенции, указанные в таблице ниже.

№ п.п.	Индекс и содержание компетенции	В результате проведения практики обучающиеся должны
1	**ОК-2.** Способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	**знать** Основные принципы и подходы к оценке эффективности управления маркетинговой и сбытовой деятельностью предприятий в сфере розничной торговли товарами и услугами **уметь** Соотносить теоретические знания менеджмента и маркетинга с реальной деятельностью предприятия и адаптировать эти знания к решению практических проблем повышения эффективности результатов рыночной деятельности **владеть**

№ п.п.	Индекс и содержание компетенции	В результате проведения практики обучающиеся должны
		Адаптированными и закрепленными в условиях реального предприятия навыками выполнения основных профессиональных функций маркетинговой, сбытовой и иной клиентоориентированной деятельности с учетом разнообразных требований целесообразности и эффективности функционирования в сфере торговли товарами и услугами
2	**ОК-9.** Готовность к самостоятельной работе с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования; способность быть мобильным на рынке труда и подготовленным к продолжению образования в сфере дополнительного и послевузовского образования	**Знать** Основные принципы и механизмы функционирования торговых предприятий, базовые методы оценки эффективности профессиональной деятельности на основе умения воспринимать информацию и работать самостоятельно **Уметь** Выявлять проблемы и формулировать цели их решения в профессиональной и личной сфере **Владеть** Первичными навыками построения системы целей индивида или организации
3	**ОПК-2.** Способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	**Знать** Основные принципы и подходы разработки и применения экономико-математических моделей в исследовании и анализе процессов и тенденций **Уметь** Применять методы статистического анализа и моделирования социально-экономических процессов **Владеть** Базовыми инструментами математического моделирования изучаемых процессов при решении профессиональных проблем
4	**ОПК-4.** Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способность применять основные методы и средства получения, хранения, переработки инфор-	**Знать** Основные методы сбора, хранение, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью базовые методы и технологии компьютерной обработки профессиональной информации **Уметь** Проводить комплекс мероприятий по сбору, хранению, обработке и анализу информации об экономической деятельности предприятия-базы практики **Владеть** Навыками комплексного представления и презентации результатов сбора, обработки и анализа информации по проблемам функционирования предприятия

№ п.п.	Индекс и содержание компетенции	В результате проведения практики обучающиеся должны
	мации и работать с компьютером как со средством управления информацией	
5	**ПК-10.** Способность к поиску инновационных идей при проектировании, разработке, экспертизе и рекламе новых товаров и услуг, к оценке прогнозируемой и реальной конкурентоспособности товаров и организаций, ее обеспечению, прогнозированию и проектированию ассортимента товара, готовность к проектированию и разработке бренд - технологий	**Знать** Базовые принципы и подходы научного познания; Логику и этапы разработки и реализации исследовательского проекта в профессиональной сфере Требования к актуальности, полноте, достоверности данных, привлекаемых в ходе исследования; Базовые методы обработки и анализа данных **Уметь** Ставить проблему и формулировать цели исследования; Осуществлять предварительный поиск и осмысление накопленных научных знаний в изучаемой проблемной области, делать обоснованные заключения по результатам проводимых исследований, а также аргументировано представлять и отстаивать собственные выводы в рамках профессиональной деятельности **Владеть** Первичными навыками оценки прогнозируемой и реальной конкурентоспособности товаров и организаций, ее обеспечению, прогнозированию и проектированию ассортимента товара, готовность к проектированию и разработке бренд - технологий
6	**ПК-11.** Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	**Знать** Актуальные теоретические концепции, направления и тенденции развития инновационных подходов и методов развития маркетинговой и сбытовой деятельности предприятий реальной сферы **Уметь** Находить, систематизировать и критически анализировать публикации отечественных и зарубежных авторов по изучаемой проблеме Исследовать инновационные возможности и генерировать новые идеи маркетинговых нововведений для повышения конкурентоспособности коммерческого предприятия **Владеть** Базовым опытом разработки и обоснования инновационных продуктов и маркетинговых нововведений на основе научных исследований проблем функционирования предприятий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
7	**ПК-14** Способностью прогнозировать бизнес-	**Знать** Основные направления бизнес-проектирования и оценки их эффективности

№ п.п.	Индекс и содержание компетенции	В результате проведения практики обучающиеся должны
	процессы и оценивать их эффективность	**Уметь** Исследовать инновационные возможности и генерировать новые идеи маркетинговых нововведений для повышения конкурентоспособности предприятия – базы практики **Владеть** Методами прогнозирования бизнес-процессов и оценки их эффективности

Распределение плановой трудоемкости по видам работ

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		8			
Подготовительный этап, включающий контактную работу обучающегося с преподавателем в ходе предварительных консультаций, общего собрания группы, составления графика практики, формулировки индивидуальных заданий	8	8	-	-	-
Самостоятельная работа обучающегося в обучающей организации (стационарная форма) или на предприятии-базе практики (выездная форма)	80	80	-	-	-
Консультации руководителя практики от университета в период прохождения	4	4			
Консультации по составлению отчета, подготовка окончательного варианта отчета и презентации, аттестация обучающегося по практике	16	16	-	-	-
Общая трудоемкость час	108	108	-	-	-
зач. ед.	3	3	-	-	-

Основная литература:

1.Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика [Текст]: учебник / Е. П. Голубков. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Финпресс , 2008. - 496 с.

2.Никитина Т.Е. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика [Текст]: монография / Т. Е. Никитина, К. А. Смирнов ; в науч. ред. К. А. Смирнова. - Москва: ИНФРА-М, 2012. - 165 с. - ISBN 9785160054971

3.Парамонова Т.Н. Маркетинг торгового предприятия: Учебник для бакалавров / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк, В.В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т.Н. Парамоновой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 284 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=453293

4.Сафронова Н.Б. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Б. Сафронова, И.Е. Корнеева. – М.: Дашков и К, 2017. – 296 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=454102

Авторы:

Костецкий А.Н., к.э.н., доцент

Шевченко Е.В., к.э.н, доцент кафедры МиТД

Аннотация рабочей программы практики
Производственная преддипломная практика
для профиля подготовки бакалавров «Маркетинг в торговле»
направления 38.03.06 «Торговое дело»
Курс 4. Семестр 8. Форма обучения – очная.
Форма итогового контроля – зачет

Объем трудоемкости: 6 *зачетных единицы, 216 часов.*

Цель практики

Преддипломная практика является завершающей частью производственной практики в образовательной программе высшего образования уровня бакалавриата и представляет собой одну из форм организации учебного процесса, заключающуюся в профессионально-практической подготовке обучающихся на предприятии, выбранном в качестве основного объекта исследования выпускной квалификационной работы в соответствии с профилем подготовки.

Целью преддипломной практики является формирование у обучающегося профессиональных умений и навыков выполнения комплекса мероприятий и процедур, направленных на поиск, постановку, исследование и решение актуальной практической проблемы маркетинговой или иной сопряженной деятельности предприятия, группы предприятий, отрасли реальной сферы экономики на основе научных подходов и принципов, освоенных в процессе изучения теоретических дисциплин.

Преддипломная практика предусматривает реализацию организационно-управленческого, научно-исследовательского и проектного видов профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата.

Задачи практики

Для достижения цели преддипломной практики обучающийся должен решить следующие задачи:

закрепление профессионального опыта выявления, постановки, анализа и решения актуальных проблем маркетинговой деятельности торговых и иных предприятий реальной сферы в процессе выполнения профессиональных функций непосредственно на рабочем месте;

конкретизация целей и задач выпускной квалификационной работы применительно к актуальной проблеме практической маркетинговой деятельности торгового предприятия;

практическая адаптация и конкретизация научно-исследовательского проекта в соответствии с темой и предварительно сформированной в ходе научно-исследовательской работы и практики теоретической концепцией выпускной квалификационной работы;

адаптация выбранной методики изучения проблемы к конкретным условиям функционирования предприятия-объекта исследования

сбор, обработка, систематизация и анализ фактографических данных о внутренней и внешней среде функционирования предприятия, необходимых для выявления проблемообразующих факторов и определения возможных направлений решения поставленной проблемы;

предварительная разработка аналитических выводов по результатам исследования, формирование и обоснование направлений, мероприятий и инструментов для решения поставленной проблемы ВКР;

промежуточная практическая апробация предлагаемого комплекса мероприятий посредством представления руководителям и специалистам предприятия, прогнозная оценка эффектов от его реализации.

Цели и задачи преддипломной практики полностью соотнесены с задачами по основному и дополнительным видам профессиональной деятельности образовательной программы: научно-исследовательской, организационно-управленческой, торгово-технологическая, проектной деятельности.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья обучающегося, а также требования по доступности и безопасности процесса работы на предприятии. При заключении договоров по практике с предприятиями возможность прохождения практики для лиц с ограниченными возможностями здоровья оговаривается предварительно.

Место практики в структуре образовательной программы

Преддипломная практика относится к вариативной части Блока 2 «Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)» учебного плана ООП «Маркетинг в торговле» по направлению 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата).

Содержание практики является логическим завершением процесса теоретического изучения дисциплин учебного плана ООП и практического закрепления полученных знаний в ходе комплекса учебных и производственных практик различного содержания на действующих предприятиях коммерческой сферы, служит основой для завершающей реализации набора общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций в процессе написания выпускной квалификационной работы бакалавра.

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

В результате прохождения преддипломной практики обучающийся должен приобрести предусмотренные образовательной программой высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» практические навыки, умения, и компетенции, указанные в таблице ниже.

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате проведения практики обучающиеся должны
1	ОПК-2	Способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	**Знать** Основные принципы и подходы разработки и применения экономико-математических моделей в исследовании и анализе процессов и тенденций **Уметь** Применять методы статистического анализа и моделирования социально-экономических процессов **Владеть** Базовыми инструментами математического моделирования изучаемых процессов при решении профессиональных проблем
2	ПК-9	Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	**Знать** Основные направления развития и совершенствования торгово-розничной деятельности предприятия в рамках выбранной стратегии **Уметь**

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате проведения практики обучающиеся должны
			Формировать набор мероприятий и обосновывать их реализацию для развития и совершенствования деятельности предприятия, разрабатывать комплекс маркетинговых стратегий организации **Владеть** Первичным опытом участия в разработке и реализации проектов стратегического развития и совершенствования коммерческой, маркетинговой, рекламной деятельности предприятия
3	ПК-10	Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	**Знать** Базовые принципы и подходы научного познания; Логику и этапы разработки и реализации исследовательского проекта в профессиональной сфере Требования к актуальности, полноте, достоверности данных, привлекаемых в ходе исследования; Базовые методы обработки и анализа данных **Уметь** Ставить проблему и формулировать цели исследования; Осуществлять предварительный поиск и осмысление накопленных научных знаний в изучаемой проблемной области, делать обоснованные заключения по результатам проводимых исследований, а также аргументировано представлять и отстаивать собственные выводы в рамках профессиональной деятельности **Владеть** Первичными навыками систематизации и целесообразного применения данных для выработки выводов и рекомендаций по той или иной анализируемой проблеме в профессиональной деятельности
4	ПК-11	Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	**Знать** Актуальные теоретические концепции, направления и тенденции развития инновационных подходов и методов развития маркетинговой и сбытовой деятельности предприятий реальной сферы **Уметь**

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате проведения практики обучающиеся должны
			Находить, систематизировать и критически анализировать публикации отечественных и зарубежных авторов по изучаемой проблеме Исследовать инновационные возможности и генерировать новые идеи маркетинговых нововведений для повышения конкурентоспособности коммерческого предприятия **Владеть** Базовым опытом разработки и обоснования инновационных продуктов и маркетинговых нововведений на основе научных исследований проблем функционирования предприятий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
5	ПК-12	Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	**Знать** Основные направления и виды информационного обеспечения маркетинговой деятельности предприятия для будущей разработки проектов **Уметь** Формировать коммуникационные инструменты взаимодействия с потребителями на основе современных информационных технологий **Владеть** Методами и инструментами обработки информации, собранной на предприятии в ходе практики
6	ПК-13	Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	**Знать** Основные принципы реализации проектов в области профессиональной деятельности **Уметь** Проводить в рамках реализации проектов комплексный ситуационный анализ факторов внутренней и внешней среды предприятия на практике Использовать результаты профессиональной деятельности для разработки маркетинговых мероприятий в рамках ВКР **Владеть** Методами и инструментами стратегического анализа предприятия в практической деятельности для разработки комплексных стратегических решений в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

№ п.п.	Индекс компе-тенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате проведения практики обучающиеся должны
7	ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	**Знать** Основные направления бизнес-проектирования и оценки их эффективности **Уметь** Исследовать инновационные возможности и генерировать новые идеи маркетинговых нововведений для повышения конкурентоспособности предприятия – базы практики **Владеть** Методами прогнозирования бизнес-процессов и оценки их эффективности

Распределение плановой трудоемкости по видам работ

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		2	4	6	8
Подготовительный этап, включающий контактную работу обучающегося с преподавателем	4	-	-	-	4
Самостоятельная работа обучающегося	204	-	-	-	204
Аттестация обучающегося по практике	8	-	-	-	8
Общая трудоемкость час	216	-	-	-	216
зач. ед.	6	-	-	-	6

Основная литература:

1.Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика [Текст]: учебник / Е. П. Голубков. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Финпресс , 2008. - 496 с.

2.Никитина Т.Е. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика [Текст] : монография / Т. Е. Никитина, К. А. Смирнов ; в науч. ред. К. А. Смирнова. - Москва : ИНФРА-М, 2012. - 165 с. - ISBN 9785160054971

3.Парамонова Т.Н. Маркетинг торгового предприятия: Учебник для бакалавров / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк, В.В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т.Н. Парамоновой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 284 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=453293

4.Сафронова Н.Б. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Б. Сафронова, И.Е. Корнеева. – М.: Дашков и К, 2017. – 296 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=454102

Авторы:

Костецкий А.Н., к.э.н., доцент

Шевченко Е.В., к.э.н, доцент кафедры МиТД

Приложение 4

Программа государственной итоговой аттестации

В отдельном файле

АННОТАЦИЯ
государственной итоговой аттестации

1. Цели и задачи государственной итоговой аттестации (ГИА)

1.1 Целью государственной итоговой аттестации является определение соответствия результатов освоения обучающимися основной образовательной программы требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), профиль «Маркетинг в торговле», уровня сформированности общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций и степени готовности выпускника к выполнению профессиональных задач.

Задачами ГИА являются:

– систематизация и закрепление знаний и умений обучающегося при решении конкретных профессиональных задач;

– определение уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе;

– оценка понимания современных тенденций развития коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности;

– оценка системности владения выпускником теоретическими знания ми и практическими навыками по вопросам маркетинговой деятельности торгового предприятия, готовности применения этих знаний при решении конкретных практических задач;

- формирование мотивации выпускников на дальнейшее повышение уровня компетентности в избранной сфере профессиональной деятельности на основе углубления и расширения полученных знаний и навыков.

2. Место ГИА в структуре образовательной программы.

Государственная итоговая аттестация, завершающая освоение основных образовательных программ, является обязательной итоговой аттестацией обучающихся.

Государственная итоговая аттестация относится к базовой части Блока 3 в структуре основной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело и завершается присвоением квалификации «бакалавр».

К государственным аттестационным испытаниям, входящим в состав ГИА, допускается студент, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план ООП ВО.

3. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении ГИА, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Государственная итоговая аттестация призвана определить степень сформированности компетенций - теоретические знания и практические навыки выпускника в соответствии с компетентностной моделью.

В частности, проверяется обладание выпускниками компетенциями в области следующих предусмотренных образовательным стандартом видов профессиональной деятельности:

– торгово-технологической;

– организационно-управленческой;

– научно-исследовательской;

– проектной;

– логистической.

По итогам ГИА проверяется степень освоения выпускником общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, отнесенные к тем видам профессиональной деятельности, на которые ориентирована ООП и предусмотренных ФГОС ВО по направлению «Торговое дело», профиль «Маркетинг в торговле»

Код компетенции	Содержание компетенции
Общекультурные компетенции	
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-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	Способность 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	
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
организационно-управленческая деятельность	
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
научно-исследовательская деятельность	
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)
проектная деятельность	
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
логистическая деятельность	
ПК-15	готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

4. Объем государственной итоговой аттестации.

Общая трудоёмкость ГИА составляет 6 зач.ед.

В Блок 3 "Государственная итоговая аттестация" входит защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Описание показателей и критериев оценивания результатов защиты ВКР, а также шкал оценивания:

Показатели оценки выпускной квалификационной работы

Оценка (шкала оценивания)	Описание показателей
Продвинутый уровень – оценка отлично	Содержание темы раскрыто полностью, освещена история вопроса, представлен анализ его современного состояния, отражаются собственный вклад автора, оригинальность, нестандартность мышления. В работе отражены результаты глубокого авторского анализа данных о внешней и внутренней среде функционирования предприятия, выявлены и сформулированы проблемы маркетинговой деятельности Методическая часть ВКР отражает передовые методики по изучению раскрываемой темы ВКР. Выводы и рекомендации выпускника, представленные в практической части актуальны и обоснованы, имеют комплексный характер и решают обозначенные в ВКР проблемы, имеющие место на объекте исследования. Присутствует авторский вклад. ВКР оформлена в полном соответствии с требованиями методических указаний. Имеется справка о внедрении предложений и рекомендаций выпускника в практику конкретного предприятия Имеются положительные отзывы научного руководителя и рецензента Доклад выпускника полностью раскрывает содержание ВКР и сопровождается качественно выполненной презентацией. Студент предоставил полные содержательные ответы на все вопросы членов ГЭК. Наличие призовых мест в конференциях и конкурсах (внутренних и внешних, в т.ч. международных). Наличие одной и более публикации по теме ВКР
Повышенный уровень – оценка хорошо	Содержание темы раскрыто полностью, освещена история вопроса, представлен анализ его современного состояния, но авторский вклад и оригинальность мышления отражаются не полностью. В работе присутствуют некоторые результаты авторского анализа данных о внешней и внутренней среде функционирования предприятия, не чётко сформулированы проблемы маркетинговой деятельности Методическая часть ВКР отражает незначительную часть передовых методик по изучению раскрываемой темы ВКР. Выводы и рекомендации выпускника, представленные в практической части актуальны и обоснованы, однако обозначенные в ВКР проблемы, имеющие место на объекте исследования решают не в полной мере. Авторский вклад незначителен. Имеются некоторые отклонения от требований методических указаний. Имеется справка о внедрении предложений и рекомендаций выпускника в практику конкретного предприятия. Имеются положительные отзыв научного руководителя и рецензента Доклад выпускника полностью раскрывает содержание ВКР, презентация отсутствует либо её содержание не соответствует докладу. Студент предоставил ответы на все вопросы членов ГЭК, но с некоторыми затруднениями. Выпускник принимал участие в конференциях и конкурсах (внутренних и внешних, в т.ч. международных). Наличие одной и более публикации по теме ВКР
Базовый (пороговый) уровень – оценка удовлетворительно	Содержание темы раскрыто фрагментарно, авторский вклад незначителен, оригинальность мышления не находит своего отражения. В работе присутствуют некоторые результаты авторского анализа данных о внешней и внутренней среде функционирования предприятия, однако не обозначены маркетинговые проблемы объекта исследования, либо проблемы не четко сформулированы и не охарактеризованы. Методики по изучению раскрываемой темы, отражённые в методической части ВКР, носят фрагментарный характер, не являются передовыми. Выводы и рекомендации выпускника, представленные в практической части, не актуальны и не решают обозначенные в ВКР проблемы, имеющие место на объекте исследования. Авторский вклад незначителен. Имеются многочисленные отклонения от требований методических указаний. Не имеется справка о внедрении предложений и рекомендаций выпускника в практику конкретного предприятия.

	В отзывах научного руководителя и рецензента имеются замечания по содержанию работы и методике исследования. Доклад выпускника раскрывает содержание ВКР не в полной мере, презентация отсутствует либо её содержание не соответствует докладу. Студент предоставил не полные и не содержательные ответы на вопросы членов ГЭК либо ответил не на все вопросы. Выпускник принимал участие в конференциях и конкурсах (внутренних и внешних, в т.ч. международных). Отсутствие публикаций по теме ВКР
Недостаточный уровень – оценка неудовлетворительно	Раскрытие содержание темы, авторский вклад и оригинальность мышления отсутствуют. В работе отсутствуют результаты авторского анализа данных о внешней и внутренней среде функционирования предприятия, маркетинговые проблемы объекта исследования не обозначены. Методики, отражённые в методической части ВКР не относятся к раскрываемой в ВКР теме или методическая часть отсутствует. Предложения и рекомендации выпускника отсутствуют или не актуальны и не связаны с исследуемой темой и объектом исследования. Оформление ВКР не соответствует требованиям методических указаний. Не имеется справка о внедрении предложений и рекомендаций выпускника в практику конкретного предприятия. В отзывах научного руководителя и рецензента имеются серьезные критические замечания. Доклад выпускника не раскрывает содержание ВКР, презентация отсутствует. Студент затруднялся отвечать на вопросы членов ГЭК. Выпускник не принимал участие в конференциях и конкурсах (внутренних и внешних, в т.ч. международных). Отсутствие публикаций по теме ВКР

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к ВКР.

Методические указания по написанию и оформлению выпускной квалификационной работы бакалавра, 2017 г. – электронный ресурс (сайт экономического факультета КубГУ): https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya;

Методические указания по написанию выпускной квалификационной работы бакалавров направления «Торговое дело» (профиль «маркетинг в торговле» и «маркетинг в сфере услуг») для самостоятельной работы студентов в процессе подготовки ВКР.

Основная и дополнительная литература. Периодические издания по проблемам профессиональной деятельности. Дополнительное методическое обеспечение определяется индивидуально в соответствии с тематикой ВКР

6. Перечень основной учебной литературы, необходимой для подготовки к защите ВКР

1. Костецкий А.Н. Маркетинг: ключевые темы: учеб. пособие / А.Н. Костецкий. – Краснодар: КубГУ, 2016. 50 экз.

2. Котлер Ф. Основы маркетинга [Текст] = Principles of marketing / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс; [пер. с англ.]. - 5-е европейское изд. - Москва: Вильямс, 2018. - 751 с. : ил. 80 экз

3. Мескон, Майкл. Основы менеджмента [Текст] = Management : [учебное пособие] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ. и ред. О. И. Медведь]. - 3-е изд. - М. : Вильямс, 2012. - 665 с. 97 экз.

4. Моосмюллер, Гертруда. Маркетинговые исследования с SPSS [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / Г. Моосмюллер, Н. Н. Ребик . - 2-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 199 с. 15 экз.

5. Голубков, Е. П. Маркетинг для профессионалов: практический курс [Электронный ресурс]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. П. Голубков. - М.: Юрайт, 2017. - 474 с. - https://biblio-online.ru/book/EEAFDA8F-8DEE-4A8B-9034-9112900EC1B4 .

Приложение 5

Матрица
соответствия компетенций и составных частей ООП
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) «Маркетинг в торговле»

Дисциплина, раздел ОПОП		Общекультурные компетенции (ОК)										Общепрофессиональные компетенции (ОПК)					Профессиональные компетенции (ПК)															
		ОК-1	ОК-2	ОК-3	ОК-4	ОК-5	ОК-6	ОК-7	ОК-8	ОК-9	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-12	ПК-13	ПК-14	ПК-15
Блок 1. Дисциплины (модули)																																
Базовая часть																																
Б1.Б.01	История	X									X																					
Б1.Б.02	Философия	X								X																						
Б1.Б.03	Русский язык			X																												
Б1.Б.04	Иностранный язык			X																												
Б1.Б.05	Деловой иностранный язык			X	X																											
Б1.Б.06	Математика												X																			
Б1.Б.07	Информатика														X																	
Б1.Б.08	Правоведение						X				X			X																		
Б1.Б.09	Общая экономическая теория		X																						X							
Б1.Б.10	Социология	X			X														X													
Б1.Б.11	Экология								X					X																		
Б1.Б.12	Экономика организаций		X													X					X											
Б1.Б.13	Статистика											X			X																	
Б1.Б.14	Бухгалтерский учет													X			X	X														
Б1.Б.15	Маркетинг														X				X						X			X				
Б1.Б.16	Менеджмент				X	X				X											X				X				X			
Б1.Б.17	Безопасность жизнедеятельности								X																							
Б1.Б.18	Микроэкономика		X							X			X												X							
Б1.Б.19	Мировая экономика		X		X																								X			

Дисциплина, раздел ОПОП		Общекультурные компетенции (ОК)										Общепрофессиональные компетенции (ОПК)					Профессиональные компетенции (ПК)														
		ОК-1	ОК-2	ОК-3	ОК-4	ОК-5	ОК-6	ОК-7	ОК-8	ОК-9	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-12	ПК-13	ПК-14	ПК-15
Б1.Б.20	Компьютерные программы и базы данных офисного назначения											X			X															
Б1.Б.21	Правовое регулирование профессиональной деятельности						X							X		X														
Б1.Б.22	Налоги и налогообложение													X				X												
Б1.Б.23	Физическая культура и спорт							X																						
Вариативная часть																														
Б1.В.01	Поведение потребителей																		X			X								
Б1.В.02	Компьютерные технологии обработки и анализа маркетинговой информации														X												X			
Б1.В.03	Коммерческая деятельность		X															X				X	X							
Б1.В.04	Теоретические основы товароведения											X					X			X										
Б1.В.05	Правовое регулирование торговой и рекламной деятельности						X							X								X								
Б1.В.06	Маркетинговые исследования														X				X							X				
Б1.В.07	Маркетинговые коммуникации в торговле																		X						X		X			
Б1.В.08	Ценообразование в розничной торговле																					X			X					
Б1.В.09	Стратегический маркетинг																		X						X	X			X	

Дисциплина, раздел ОПОП		Общекультурные компетенции (ОК)										Общепрофессиональные компетенции (ОПК)					Профессиональные компетенции (ПК)														
		ОК-1	ОК-2	ОК-3	ОК-4	ОК-5	ОК-6	ОК-7	ОК-8	ОК-9	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-12	ПК-13	ПК-14	ПК-15
Б1.В.10	Маркетинг в международной торговле																		X						X					
Б1.В.11	Основы финансового управления торговым предприятием		X																						X				X	
Б1.В.12	Методы анализа и прогнозирования спроса в розничной торговле												X						X										X	
Б1.В.13	Управление каналами распределения и поставок розничного торгового предприятия																					X	X								X
Б1.В.14	Логистика																						X								X
Б1.В.15	Информационные технологии в профессиональной деятельности											X			X												X				
Б1.В.16	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия													X			X			X											
Б1.В.17	Организация, технология и проектирование предприятий															X		X						X	X						
Б1.В.18	Рекламная деятельность																		X								X	X			
Б1.В.ДВ.01	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.1**	X																X			X										
Б1.В.ДВ.01.01	Основы бизнеса	X																X			X										
Б1.В.ДВ.01.02	Малое предпринимательство	X																X			X										
Б1.В.ДВ.02	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.2**			X																		X									

Дисциплина, раздел ОПОП		Общекультурные компетенции (ОК)										Общепрофессиональные компетенции (ОПК)					Профессиональные компетенции (ПК)														
		ОК-1	ОК-2	ОК-3	ОК-4	ОК-5	ОК-6	ОК-7	ОК-8	ОК-9	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-12	ПК-13	ПК-14	ПК-15
Б1.В.ДВ.02.01	Деловое общение			X																		X									
Б1.В.ДВ.02.02	Социальная психология и психология потребителя			X																		X									
Б1.В.ДВ.03	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.3**		X																						X						
Б1.В.ДВ.03.01	Экономика отраслевых рынков		X																						X						
Б1.В.ДВ.03.02	История бизнеса и торговли	X																							X						
Б1.В.ДВ.04	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.4**		X																							X					
Б1.В.ДВ.04.01	Некоммерческий маркетинг		X																							X					
Б1.В.ДВ.04.02	Маркетинг партнерских отношений						X																		X						
Б1.В.ДВ.05	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.5**				X																X										
Б1.В.ДВ.05.01	Управление маркетинговым и торговым персоналом				X																X										
Б1.В.ДВ.05.02	Оценка и контроль эффективности маркетинговых программ																										X		X		
Б1.В.ДВ.06	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.6**																									X			X		
Б1.В.ДВ.06.01	Инновационные маркетинговые технологии торгового предприятия																									X			X		
Б1.В.ДВ.06.02	Маркетинг персонала				X																X										
Б1.В.ДВ.07	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.7**																	X				X									

Дисциплина, раздел ОПОП		Общекультурные компетенции (ОК)										Общепрофессиональные компетенции (ОПК)					Профессиональные компетенции (ПК)														
		ОК-1	ОК-2	ОК-3	ОК-4	ОК-5	ОК-6	ОК-7	ОК-8	ОК-9	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-12	ПК-13	ПК-14	ПК-15
Б1.В.ДВ.07.01	Торговля товарами промышленного назначения																	X				X									
Б1.В.ДВ.07.02	B2B-маркетинг																	X				X	X								
Б1.В.ДВ.08	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.8**																X	X						X							
Б1.В.ДВ.08.01	Мерчандайзинг																X	X						X							
Б1.В.ДВ.08.02	Брендинг и собственные торговые марки																							X			X				
Б1.В.ДВ.09	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.9**																												X	X	
Б1.В.ДВ.09.01	Управление проектами																												X	X	
Б1.В.ДВ.09.02	Системы управления качеством торгового предприятия																X							X							
Б1.В.ДВ.10	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.10**																	X						X			X				
Б1.В.ДВ.10.01	Розничная торговля																	X						X			X				
Б1.В.ДВ.10.02	Оптовая торговля																	X						X			X				
Б1.В.ДВ.11	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.11**						X																		X						
Б1.В.ДВ.11.01	Управление интеллектуальной собственностью						X																		X						
Б1.В.ДВ.11.02	Государственный и территориальный маркетинг																								X					X	
Б1.В.ДВ.12	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.12**																X							X							

Дисциплина, раздел ОПОП		Общекультурные компетенции (ОК)										Общепрофессиональные компетенции (ОПК)					Профессиональные компетенции (ПК)														
		ОК-1	ОК-2	ОК-3	ОК-4	ОК-5	ОК-6	ОК-7	ОК-8	ОК-9	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-12	ПК-13	ПК-14	ПК-15
Б1.В.ДВ.12.01	Продуктовая и ассортиментная политика торгового предприятия																X							X							
Б1.В.ДВ.12.02	Категорийный менеджмент																X							X							
Б1.В.ДВ.13	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.13**																					X	X								
Б1.В.ДВ.13.01	Практикум по продажам																					X	X								
Б1.В.ДВ.13.02	Ведение деловых переговоров			X																		X									
Б1.В.ДВ.14	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.14**																									X	X				
Б1.В.ДВ.14.01	Торговля в Интернет																									X	X				
Б1.В.ДВ.14.02	Продвижение в Интернет																									X	X				
Б1.В.ДВ.15	**Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.15**				X														X										X		
Б1.В.ДВ.15.01	Социально-ответственный маркетинг				X														X										X		
Б1.В.ДВ.15.02	Маркетинг в обществе				X														X										X		
Б1.В.ДВ.14	**Элективные дисциплине по физической культуре и спорту**						X																								
Б1.В.ДВ.14.01	Баскетбол						X																								
Б1.В.ДВ.14.02	Волейбол						X																								
Б1.В.ДВ.14.03	Бадминтон						X																								

Дисциплина, раздел ОПОП		Общекультурные компетенции (ОК)										Общепрофессиональные компетенции (ОПК)					Профессиональные компетенции (ПК)														
		ОК-1	ОК-2	ОК-3	ОК-4	ОК-5	ОК-6	ОК-7	ОК-8	ОК-9	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-12	ПК-13	ПК-14	ПК-15
Б1.В.ДВ.14.04	Общая физическая и профессионально-прикладная подготовка						X																							
Б1.В.ДВ.14.05	Футбол						X																							
Б1.В.ДВ.14.06	Легкая атлетика						X																							
Б1.В.ДВ.14.07	Атлетическая гимнастика						X																							
Б1.В.ДВ.14.08	Аэробика и фитнес-технологии						X																							
Б1.В.ДВ.14.09	Единоборства						X																							
Б1.В.ДВ.14.10	Плавание						X																							
Б1.В.ДВ.14.11	Физическая рекреация						X																							
Блок 2. Практики. Вариативная часть																														
Б2.В.01	**Учебная практика**		X		X	X				X		X		X	X										X					
Б2.В.01.01 (У)	Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности		X		X	X				X		X		X	X										X					
Б2.В.02	**Производственная практика**		X		X					X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Дисциплина, раздел ОПОП		Общекультурные компетенции (ОК)										Общепрофессиональные компетенции (ОПК)					Профессиональные компетенции (ПК)														
		ОК-1	ОК-2	ОК-3	ОК-4	ОК-5	ОК-6	ОК-7	ОК-8	ОК-9	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-12	ПК-13	ПК-14	ПК-15
Б2.В.02.01 (П)	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности		X		X							X		X	X	X			X	X				X					X		
Б2.В.02.02 (П)	Технологическая практика				X									X		X	X	X		X	X	X	X	X						X		X
Б2.В.02.03 (Н)	Научно-исследовательская работа		X							X			X		X				X							X	X	X	X		X	
Б2.В.02.04 (Пд)	Преддипломная практика									X			X		X				X		X					X	X	X	X		X	
Блок 3. Государственная итоговая аттестация. Базовая часть																																
Б3.Б.01(Д)	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Факультативы. Вариативная часть																																
ФТД.В.01	Маркетинг изменений																													X		
ФТД.В.02	Управление знаниями в компании																									X						