

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ключков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 09.04.2024 16:30:45
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7408d1

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ТОМСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт сервиса и отраслевого управления

УТВЕРЖДАЮ
Директор ИСОУ

(подпись, расшифровка подписи)
« ____ » _____ 2023 г.

ПРОГРАММА
государственной итоговой аттестации
выпускников по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) Управление процессами и проектирование в
коммерческой деятельности
Квалификация бакалавр

РАЗРАБОТАЛ
Руководитель образовательной
программы

(подпись)

А.А. Габудина

«__» _____ 2023 г.

Рассмотрено на заседании Учёного совета
Института сервиса и отраслевого управления

Протокол от «__» _____ 2023 г. № _____

Секретарь _____ Н.Н. Александрова

(подпись)

1. Общие положения

1.1. Целью государственной итоговой аттестации (ГИА) выпускников, освоивших основную профессиональную образовательную программу высшего образования (ОПОП ВО) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (направленность Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности), является установление уровня развития и освоения выпускником компетенций и качества его подготовки к профессиональной деятельности в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утв. Приказом Минобрнауки РФ от 12 августа 2020 г. №963, и ОПОП ВО, разработанной в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Тюменский индустриальный университет».

1.2. ГИА по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (направленность Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности) включает следующие виды аттестационных испытаний:

- государственный экзамен (ГЭ), позволяющий выявить и оценить теоретическую подготовку к решению профессиональных задач в соответствии с областями, сферами и типами задач профессиональной деятельности, установленными ОПОП ВО.

- защита выпускной квалификационной работы (ВКР) по одной из тем, отражающих актуальную проблематику профессиональной деятельности в сфере торговой деятельности (торговые, торгово-посреднические, снабженческо-сбытовые, логистические и внешнеторговые организации); коммерческой деятельности в реальном секторе экономики (промышленность, сельское хозяйство, сервис и оказание услуг населению); исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений в сфере обращения, тенденций развития мировой и национальной торговой индустрии (центры экономического анализа, правительственный сектор, общественные организации).

Объем ГИА составляет 9 з.е. (6 недель), из них:

ГЭ, включая подготовку к экзамену и сдачу экзамена – 3 з.е. (2 недели);

ВКР, включая подготовку к процедуре защиты и защиту ВКР – 6 з.е. (4 недели).

1.3. Характеристика профессиональной деятельности выпускников

Таблица 1

Область и сферы профессиональной деятельности	Типы задач профессиональной деятельности	Задачи профессиональной деятельности	Объекты профессиональной деятельности или области знаний
08 Финансы и экономика	аналитический	- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности организации (предприятия), анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия) - стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения - анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований	- товары потребительского и производственно-технического назначения; - услуги по торговому обслуживанию покупателей; - коммерческие, товароведные, логистические, торгово-технологические и маркетинговые процессы; - выявляемые и формируемые потребности; - средства рекламы
	организационно-управленческий	- планирование и принятие решений в области выбранной профессиональной деятельности и оценка их эффективности	- товары потребительского и производственно-технического назначения; - услуги по торговому

		<ul style="list-style-type: none"> - управление маркетинговой деятельностью предприятия (организации) - управление информационно-коммуникационной деятельностью предприятия (организации) 	<ul style="list-style-type: none"> обслуживанию покупателей; - коммерческие, товароведные, логистические, торгово-технологические и маркетинговые процессы; - выявляемые и формируемые потребности; - средства рекламы
	Расчетно-экономический	<ul style="list-style-type: none"> - подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия; - проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей ситуации для принятия обоснованных управленческих решений 	<ul style="list-style-type: none"> - товары потребительского и производственно-технического назначения; - услуги по торговому обслуживанию покупателей; - коммерческие, товароведные, логистические, торгово-технологические и маркетинговые процессы; - выявляемые и формируемые потребности; - средства рекламы
	Проектный	<ul style="list-style-type: none"> - поиск идей, проектирование и разработка новых товаров и услуг, форм и средств рекламы; - прогнозирование и проектирование ассортимента товаров; - оценка и обеспечение прогнозируемой и реальной конкурентоспособности товаров (в том числе и услуг) и организаций (предприятий), ее обеспечение; - проектирование стратегии развития организации 	<ul style="list-style-type: none"> - товары потребительского и производственно-технического назначения; - услуги по торговому обслуживанию покупателей; - коммерческие, товароведные, логистические, торгово-технологические и маркетинговые процессы; - выявляемые и формируемые потребности; - средства рекламы
01 Образование и наука	Научно-исследовательский	<ul style="list-style-type: none"> - анализ и оценка результатов научных исследований - проведение научных исследований в определенной профессиональной деятельности 	научно-исследовательские процессы

1.4. Требования к результатам освоения ОПОП ВО.

В результате освоения основной образовательной программы у выпускников сформированы компетенции:

- универсальные (УК), общепрофессиональные компетенции (ОПК), установленные ФГОС ВО;
- самостоятельно установленные профессиональные компетенции (ПКС), установленные ОПОП ВО.

2. Результаты освоения ОПОП ВО, проверяемые в ходе ГИА

2.1. В ходе ГИА проверяется степень освоения выпускником следующих компетенций, установленных ОПОП ВО:

Универсальные компетенции выпускников (УК) и индикаторы их достижения.

Таблица 2

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК
Системное и критическое мышление	УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1. Осуществляет выбор актуальных российских и зарубежных источников, а так же поиск, сбор и обработку информации, необходимой для решения поставленной задачи.
		УК-1.2. Систематизирует и критически анализирует информацию, полученную из разных источников, в соответствии с требованиями и условиями задачи
		УК-1.3. Использует методики системного подхода при решении поставленных задач.
Разработка и реализация проектов	УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Проводит анализ поставленной цели и формулирует совокупность взаимосвязанных задач, которые необходимо решить для ее достижения.
		УК-2.2. Выбирает оптимальный способ решения задач, исходя из имеющихся ресурсов и ограничений
		УК-2.3. Анализирует действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие область профессиональной деятельности.
Командная работа и лидерство	УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1. Осознает функции и роли членов команды, собственную роль в команде.
		УК-3.2. Устанавливает контакты в процессе социального взаимодействия.
		УК-3.3. Выбирает стратегию поведения в команде в зависимости от условий.
Коммуникация	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1. Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах на государственном языке
		УК-4.2. Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах не менее чем на одном иностранном языке
		УК-4.3. Использует современные информационно-коммуникационные средства в процессе деловой коммуникации
Межкультурное взаимодействие	УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.1. Понимает закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур в этическом и философском контексте
		УК-5.2. Понимает и воспринимает разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах.
		УК-5.3. Демонстрирует навыки общения в мире культурного многообразия с использованием этических норм поведения.
		УК-5.4. Сознательно выбирает ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументировано обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера
Самоорганизация и	УК-6. Способен управлять своим	УК-6.1. Эффективно управляет собственным временем.

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК
саморазвитие (в здоровьесбережение) т.ч.	временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.2. Планирует траекторию своего профессионального развития и предпринимает шаги по её реализации.
		УК-6.3. Использует предоставляемые возможности для приобретения новых знаний и навыков.
Самоорганизация и саморазвитие (в здоровьесбережение) т.ч.	УК-7. Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	УК-7.1. Понимает роль и значение физической культуры и спорта в жизни человека и общества.
		УК-7.2. Применяет на практике разнообразные средства физической культуры и спорта, туризма для сохранения и укрепления здоровья и психофизической подготовки.
		УК-7.3. Использует средства и методы физического воспитания для профессионально-личностного развития, физического самосовершенствования, формирования здорового образа и стиля жизни.
Безопасность жизнедеятельности	УК-8. Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	УК-8.1. Идентифицирует угрозы (опасности) природного и техногенного происхождения для жизнедеятельности человека.
		УК-8.2. Поддерживает безопасные условия жизнедеятельности, выявляет признаки, причины и условия возникновения чрезвычайных ситуаций.
		УК-8.3. Оценивает вероятность возникновения потенциальной опасности и принимает меры по ее предупреждению.
		УК-8.4. Использует знания строевой, огневой и стрелковой подготовки в случае возникновения военной угрозы
		УК-8.5. Применяет правовые основы воинской обязанности и военной службы
		УК-8.6. Понимает основные направления социально-экономического, политического и военно-технического развития Российской Федерации
Инклюзивная компетентность	УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	УК-9.1. Формулирует понятие инклюзивной компетентности, ее компоненты и структуру, особенности применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах
		УК-9.2. Планирует и осуществляет профессиональную деятельность с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами.
		УК-9.3. Взаимодействует в социальной и профессиональной сферах с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами.
Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность	УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1. Понимает основные законы и закономерности функционирования экономики, необходимые для решения профессиональных задач.
		УК-10.2. Применяет экономические знания при выполнении практических задач.
		УК-10.3. Использует основные положения и методы экономических наук при решении

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК
Гражданская позиция	УК-11 Способен формировать нетерпимое отношение к проявлению экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности	профессиональных задач.
		УК-11.1. Понимает значение основных правовых категорий, сущность экстремизма и терроризма, причины их возникновения и степень влияния на развитие общества.
		УК-11.2. Знает законодательство в сфере противодействия коррупции, демонстрирует антикоррупционные стандарты поведения, уважение к праву и закону
		УК-11.3. Идентифицирует и оценивает социальные риски экстремистского, террористического и коррупционного поведения, готов противодействовать им в профессиональной сфере

Общепрофессиональные компетенции выпускников (ОПК) и индикаторы их достижения.

Таблица 3

Код и наименование ОПК	Код и наименование индикатора достижения ОПК
ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ОПК-1.1. Использует основы экономических, организационных и управленческих теорий для успешного выполнения профессиональной деятельности
	ОПК-1.2 Применяет аналитический инструментарий для постановки и решения типовых задач управления коммерческой деятельностью предприятия
	ОПК-1.3 Ориентируется в торгово-экономических, торгово-организационных, торгово-технологических и административно-управленческих процессах для принятия управленческих решений в процессе осуществления коммерческой, в том числе логистической деятельности в организациях
ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	ОПК-2.1. Применяет знания об основных методах, способах и средствах получения, хранения и переработки информации в целях реализации функций профессиональной деятельности; применяет направления и методы анализа информации в контексте конкретных управленческих задач
ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.1 Применять основные понятия и положения маркетинга, способен осуществлять сбор, обработку и анализ маркетинговой информации
	ОПК-3.2 Использует современные принципы и методы управления экономическими процессами в сфере обращения в условиях ограниченности ресурсов и конкуренции за их использование
	ОПК-3.3. Анализирует экономическую деятельность, использует экономический инструментарий для принятия управленческих решений и их обоснования в профессиональной деятельности
ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно - управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.1. Использует современные принципы, методы и организационные инструменты управления для эффективного руководства организациями различных форм собственности
	ОПК-4.2 Проводит оценку стоимости различных финансовых активов предприятия; определяет оптимальную структуру капитала предприятия и стоимость различных источников финансирования; осуществляет оценку эффективности инвестиционных решений предприятия
	ОПК-4.3. Применяет аналитический инструментарий для постановки и решения типовых задач управления в профессиональной деятельности

Код и наименование ОПК	Код и наименование индикатора достижения ОПК
ОПК-5 Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.	ОПК-5.1 Решает стандартные задачи профессиональной деятельности, проводит системный анализ на основе информационной культуры с применением информационно-коммуникационных технологий
	ОПК-5.2 Владеет навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работает с информацией в глобальных компьютерных сетях.
ОПК-6 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	ОПК-6.1 Знает современные информационные технологии и программные средства для решения задач профессиональной деятельности
	ОПК-6.2 Способен выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности

Самостоятельно определяемые профессиональные компетенции выпускников (ПКС) и индикаторы их достижения.

Таблица 4

Задача профессиональной деятельности	Объект или область знания	Код и наименование ПКС	Код и наименование индикатора достижения ПКС
аналитическая; организационно-управленческая; расчетно-экономическая	- услуги по торговому обслуживанию покупателей;	ПКС-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ПКС-1-1 Составляет планы и обосновывает закупки
	- коммерческие, товароведные, логистические, торговые и технологические процессы; - выявляемые и формируемые потребности		ПКС-1-2 Осуществляет процедуры закупок
	коммерческие, товароведные, логистические, торговые и маркетинговые процессы;	ПКС-2 Способен к осуществлению и оптимизации логистических процессов в организации	ПКС-2-1 Планирует деятельность подразделения (отдела, службы) в соответствии со стратегическими целями организации, в т.ч. в сфере логистических процессов
			ПКС-2-2 Обеспечивает эффективную работу подразделения (отдела, службы) организации, в т.ч. в сфере логистических процессов
			ПКС-2-3 Разрабатывает и реализует мероприятия по повышению эффективности логистических процессов
			ПКС-2-4 Подготавливает бюджет для реализации мероприятий и контролирует его исполнение
Организационно-управленческая	коммерческие, товароведные, логистические, торговые и маркетинговые процессы;	ПКС-3 Способен осуществлять деятельность по организации труда персонала	ПКС-3-1 Организует трудовую деятельность персонала
			ПКС-3-2 Организует оплату труда персонала

Задача профессиональной деятельности	Объект или область знания	Код и наименование ПКС	Код и наименование индикатора достижения ПКС
			<p>ПКС-3-3 Осуществляет администрирование процессов и документооборота по вопросам организации трудовой деятельности и оплаты труда персонала</p>
аналитическая; научно-исследовательская	<p>-товары потребительского и производственно-технического назначения;</p> <p>- услуги по торговому обслуживанию покупателей;</p> <p>- коммерческие, товароведные, логистические, торговые и технологические маркетинговые процессы;</p> <p>- выявляемые и формируемые потребности;</p> <p>- средства рекламы</p>	<p>ПКС-4 Способен к подготовке и проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>	<p>ПКС-4-1 Готовит маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>
			<p>ПКС-4-2 Организует проведение маркетингового исследования и обеспечивает использование его результатов в управленческой деятельности</p>
аналитическая; организационно-управленческая; расчетно-экономическая; научно-исследовательская	<p>-товары потребительского и производственно-технического назначения;</p> <p>- услуги по торговому обслуживанию покупателей;</p> <p>- коммерческие, товароведные, логистические, торговые и технологические маркетинговые процессы;</p> <p>- выявляемые и формируемые потребности;</p> <p>- средства рекламы</p>	<p>ПКС-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации</p>	<p>ПКС-5-1 Реализует программы разработки новых, в т.ч. инновационных товаров</p>
			<p>ПКС-5-2 Реализует ассортиментную политику организации, в т.ч. в сфере торговли</p>
			<p>ПКС-5-3 Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли</p>
			<p>ПКС-5-4 Осуществляет распределение товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</p>
			<p>ПКС-5-5 Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</p>
			<p>ПКС-5-6 Реализует систему маркетинговых коммуникаций в организации, в том числе в сфере торговли</p>
организационно-управленческая	<p>-товары потребительского и производственно-технического назначения;</p> <p>- услуги по торговому обслуживанию покупателей;</p> <p>- коммерческие, товароведные, логистические, торговые и технологические маркетинговые процессы;</p> <p>- выявляемые и формируемые потребности;</p> <p>- средства рекламы</p>	<p>ПКС-6 Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в том числе коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности</p>	<p>ПКС-6-1 Разрабатывает стратегические планы развития по направлению деятельности и бизнес-планов организации</p>
			<p>ПКС-6-2 Разрабатывает цели, анализирует ресурсные возможности, пути и способы достижения роста результативности маркетинговой и рекламной деятельности организации</p>
			<p>ПКС-6-3 Разрабатывает стандарты, концепции, программы и методики</p>
			<p>ПКС-6-4 Осуществляет контроль маркетинговой и рекламной деятельности</p>
			<p>ПКС-6-5 Обеспечивает взаимодействие субъектов товаропроводящей сети</p>

Задача профессиональной деятельности	Объект или область знания	Код и наименование ПКС	Код и наименование индикатора достижения ПКС
организационно-управленческая	-коммерческие, товароведные, логистические, торговые-технологические и маркетинговые процессы; - выявляемые и формируемые потребности;	ПКС-7 Способен к управлению текущей деятельностью департаментов (служб, отделов) предприятия	ПКС-7-1 Управляет материальными ресурсами и персоналом департаментов (служб, отделов) предприятия
			ПКС-7-2 Взаимодействует с потребителями и заинтересованными сторонами
			ПКС-7-3 Контролирует и оценивает эффективность деятельности департаментов (служб, отделов) предприятия
организационно-управленческая; расчетно-экономическая	-товары потребительского и производственно-технического назначения; - услуги по торговому обслуживанию покупателей; - коммерческие, товароведные, логистические, торговые-технологические и маркетинговые процессы;	ПКС-8 Способен к выполнению работ по управлению качеством процессов производства продукции и оказания услуг	ПКС-8-1 Анализирует информацию, полученную на различных этапах производства продукции, работ (услуг) по показателям качества, характеризующих разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги)
			ПКС-8-2 Разрабатывает корректирующие действия на основе покупательского опыта использования реализуемой продукции
			ПКС-8 И-3 Анализирует причины, вызывающих снижение качества продукции (работ, услуг), разработка планов мероприятий по их устранению
			ПКС-8-4 Разрабатывает мероприятия по предотвращению выпуска продукции, производства работ (услуг), не соответствующих установленным требованиям
организационно-управленческая	-товары потребительского и производственно-технического назначения; - услуги по торговому обслуживанию покупателей; - коммерческие, товароведные, логистические, торговые-технологические и маркетинговые процессы; - выявляемые и формируемые потребности	ПКС-9 Способен к осуществлению внешнеэкономической деятельности организации	ПКС-9-1 Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта
			ПКС-9-2 Осуществляет документарное сопровождение внешнеторгового контракта
			ПКС-9-3 Организует транспортно-логистическое обеспечение внешнеторгового контракта
			ПКС-9-4 Контролирует исполнение обязательства по внешнеторговому контракту
аналитическая; организационно-управленческая; расчетно-экономическая	-товары потребительского и производственно-технического назначения; - услуги по торговому обслуживанию покупателей; - коммерческие, товароведные, логистические, торговые-технологические и маркетинговые процессы; - выявляемые и формируемые потребности	ПКС-10 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	ПКС-10-1 Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен
			ПКС-10-2 Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги
			ПКС-10-3 Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж

Задача профессиональной деятельности	Объект или область знания	Код и наименование ПКС	Код и наименование индикатора достижения ПКС
	формируемые потребности		
Организационно-управленческая	коммерческие, товароведные, логистические, торговые и технологические и маркетинговые процессы	ПКС-11 Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) исходя из расчетов целевых показателей	ПКС-11-1 Разрабатывает целевые показатели с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений
			ПКС-11-2 Формирует альтернативные решения на основе разработанных для них целевых показателей
			ПКС-11-3 Анализирует, обосновывает и выбирает решения, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов
Организационно-управленческая	коммерческие, товароведные, логистические, торговые и технологические и маркетинговые процессы	ПКС-12 Способен разрабатывать проекты в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	ПКС-12-1 Разрабатывает варианты финансового обеспечения проектов в профессиональной деятельности
			ПКС-12-2 Участвует в разработке и реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
Научно-исследовательская	научно-исследовательские процессы	ПКС-13 Способен к проведению научных, в том числе маркетинговых исследований и маркетингового анализа	ПКС-13-1 Обосновывает научные методы и подходы, используемые, в том числе для проведения маркетинговых исследований и анализа внешней маркетинговой среды организации
			ПКС-13-2 Самостоятельно обрабатывает, интегрирует и представляет полученные в ходе маркетингового исследования и маркетингового анализа–результаты, в том числе с позиций их научной новизны
Научно-исследовательская	научно-исследовательские процессы	ПКС-14 Способен осуществлять стратегическое планирование деятельности организации, в том числе с использованием методов научных исследований	ПКС-14-1 Обосновывает применение релевантных научных методов для выработки направлений стратегического развития организации
			ПКС-14-2 Организует проведение научных исследований для анализа результатов реализации стратегии развития организации

2.2. В рамках проведения государственного экзамена проверяется степень освоения выпускником следующих компетенций: УК-1, УК-2, УК-3, УК-10, ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПКС-1, ПКС-2, ПКС-3, ПКС-4, ПКС-5, ПКС-6, ПКС-7, ПКС-8, ПКС-9, ПКС-10, ПКС-11, ПКС-12, ПКС-13, ПКС-14.

2.3. По итогам защиты выпускной квалификационной работы проверяется степень освоения

выпускником следующих компетенций: УК-1, УК-2, УК-3, УК-4, УК-5, УК-6, УК-7, УК-8, УК-9, УК-10, УК-11, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-6, ПКС-1, ПКС-2, ПКС-3, ПКС-4, ПКС-5, ПКС-6, ПКС-7, ПКС-8, ПКС-9, ПКС-10, ПКС-11, ПКС-12, ПКС-13, ПКС-14.

3. Государственный экзамен

3.1. Структура государственного экзамена.

Государственный экзамен включает ключевые и практически значимые вопросы по дисциплинам (модулям) обязательной части программы и части, формируемой участниками образовательных отношений.

Дисциплины (модули) обязательной части программы:

1. Менеджмент
2. Маркетинг
3. Основы коммерческой деятельности
4. Основы логистики
5. Организация, технология и проектирование деятельности торговых предприятий
6. Экономика торгового предприятия

Дисциплины (модули) части программы, формируемой участниками образовательных отношений:

7. Теоретические основы товароведения
8. Ценообразование в коммерции и логистике
9. Транспортно-складское обеспечение коммерческой деятельности
10. Стратегическое управление
11. Организация и управление коммерческой деятельностью
12. Контрактная система закупок
13. Управление персоналом
14. Проектная деятельность в коммерческой сфере
15. Электронная коммерция
16. Мерчандайзинг торговых предприятий
17. Модуль. Маркетинговые коммуникации (Реклама и PR; Управление отношениями с клиентами)
18. Маркетинговые исследования и поведение потребителей

3.2. Содержание государственного экзамена.

1. Менеджмент

Понятие и сущность менеджмента. Виды и объекты менеджмента. Принципы управления. Методы менеджмента. Функции менеджмента. Развитие менеджмента. «Синтетические» учения об управлении. Современный взгляд на менеджмент. Модели управления. Основные направления развития менеджмента. Генезис и концептуальная эволюция менеджмента.

Организация. Формальные и неформальные организации. Понятие функции менеджмента и ее определение. Планирование и прогнозирование как функции управления. Сущность методов управленческого планирования и прогнозирования.

Организация как функция управления. Мотивация как функция управления; принципы эффективной мотивации труда. Координация и контроль как функция управления

Контроль как функция управления. Методы финансового контроля и оценки стоимости финансовых активов предприятия.

Разработка управленческого решения. Управление коллективами и командами. Трудовой потенциал персонала и его оценка. Управление качеством. Основы управления капиталом

2. Маркетинг

Основные понятия маркетинга, виды, инструменты. Эволюция концепций управления маркетинговой деятельностью. Цели системы маркетинга. Правовое регулирование маркетинговой деятельности.

Способы организации маркетинговой деятельности. Анализ рыночных возможностей, маркетинговая среда, отбор целевых рынков, разработка комплекса маркетинга.

Маркетинговые исследования: виды, назначение, источники информации. Планирование и разработка программы маркетинговых исследований, технического задания. Конкурентный анализ: методы, способы визуализации. Сегментация рынка, выбор целевых сегментов, таргетинг. Позиционирование товаров, услуг, компаний. Изучение потребительского поведения, инструментарий, структура отчета.

Виды классификации товаров. Теория жизненного цикла. Решения относительно упаковки и маркировки товара. Марочные стратегии в маркетинге. Торговая марка, товарный знак, бренд. Элементы фирменного стиля компании. Стратегия разработки новых товаров. Маркетинговый подход к формированию ассортиментной политики торговых компаний. Портфельный анализ. Ассортиментные карты. Технологии создания и поддержания оптимального ассортиментного ряда торгового предприятия.

Классификация каналов сбыта. Решения о структуре канала. Организация процесса товародвижения. Торговый маркетинг как одно из направлений, способствующее увеличению продаж. Особенности маркетинга предприятий розничной торговли. Классификация предприятий торговли, торговые форматы.

Классификация, назначение, структура плана маркетинга. Стратегическое, тактическое, оперативное планирование. Разработка бюджета, определение целевых показателей, маркетинговый контроль

3. Основы коммерческой деятельности

Сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности и коммерческой работы. Рынок как основа осуществления коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы функционирования предприятий. Классификация торговых предприятий. Хозяйственные связи в договорной деятельности. Деловые переговоры. Торговля как основа экономики страны. Коммерческая информация и ее защита. Государственное регулирование коммерческой деятельности.

4. Основы логистики

Сущность логистического подхода. Концепция логистики. Потоки как объект исследования логистики. Логистические функции и операции. Логистическая система: понятие и классификация. Виды материальных запасов в логистике. Издержки по управлению запасами. Оптимальный размер заказываемой партии. Основные системы управления запасами. Логистика снабжения. Логистика снабжения. Логистика складирования. Распределительная логистика.

5. Организация, технология и проектирование деятельности торговых предприятий

Предприятие как субъект рыночных отношений. Нормативно-правовые основы регулирования торговой деятельности. Понятие и сущность процесса товародвижения. Методы и принципы рационального построения процесса товародвижения. Организация и технология предприятий оптовой торговли. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Проектирование деятельности коммерческих предприятий.

6. Экономика торгового предприятия

Рыночная экономика: понятие, сущность, элементы рынка. Экономическая система: виды экономических систем и их характеристика. Предприятие как часть экономической системы. Торговля в системе отраслей народного хозяйства: роль торговли и ее значение, хозяйственные связи, государственное регулирование деятельности торговых организаций. Организационно-правовые формы торговых предприятий: классификация, принципиальные различия, особенности функционирования. Принципы выбора оптимального варианта организации бизнеса в сфере торговли. Ресурсы организации: основные фонды, оборотные средства, кадры. Производственные издержки и себестоимость продукции. Понятие себестоимости производства продукции. Затраты и расходы, принципиальные отличия понятий. Группировка затрат в производстве: поэлементная и постатейная, их взаимосвязь. Расходы торговой организации. Состав затрат торгового предприятия и их группировка. Перечень статей издержек обращения и порядок их учета. Основные методы оптимизации затрат коммерческого предприятия. Результаты деятельности торговой организации. Юнит-экономика как инструмент оценки прибыльности бизнеса

7. Теоретические основы товароведения

Ассортиментная характеристика товаров. Свойства и показатели ассортимента. Номенклатура потребительских свойств и показателей качества. Методы оценки качества. Уровень качества. Факторы, формирующие качество и количественные характеристики товаров. Факторы, сохраняющие качество товаров. Идентификация и фальсификация товаров: сущность, функции, виды. Содержание дисциплины; содержание дисциплины; содержание дисциплины; содержание дисциплины; содержание дисциплины; содержание дисциплины.

8. Ценообразование в коммерции и логистике

Теоретические основы ценообразования. Система цен и их классификация. Ценообразующие факторы. Методические основы ценообразования. Ценовая политика и стратегия ценообразования. Ценообразование в сфере услуг. Ценообразование в строительстве. Коммерческое ценообразование во внешнеэкономической деятельности

9. Транспортно-складское обеспечение коммерческой деятельности

Логистические системы функционирования транспорта и склада. Понятие и задачи транспортной логистики. Сравнительные логистические характеристики различных видов транспорта. Грузовые потоки. Их классификация по назначению, видам транспорта и родам грузов. Основные показатели качества транспортного обслуживания грузовладельцев. Факторы и критерии, влияющие на выбор вида транспорта и перевозчика. Автомобильный транспорт, его особенности и основные показатели. Железнодорожный транспорт, его особенности и основные показатели. Контейнерная и пакетная системы перевозок, их основные характеристики. Маршрутизация перевозок в транспортной логистике. - Формирование складской сети: принципы и комплексные задачи. Выбор оптимального расположения складов. Методы и модели. Логистический процесс на складе: понятие, этапы логистического процесса на складе. Система складирования: основные подсистемы, модули и элементы. Выбор системы складирования: этапы, критерии, алгоритм. Площадь склада. Состав складских помещений и технологических зон. Методики расчета складской площади и размеров технологических зон. Основные группы технико-экономических показателей работы складов. Логистические показатели оценки эффективности функционирования складов.

10. Стратегическое управление

Сущность и содержание стратегии организации. Стратегические интересы, цели и ценности. Видение будущего. Стратегический процесс. Роль анализа в формулировании стратегии. Отраслевой анализ. Анализ ресурсов и способностей. Конкурентные стратегии. Выбор стратегической позиции на рынке. Оценивание стратегических альтернатив. Стратегии в новое время.

11. Организация и управление коммерческой деятельностью

Коммерческая (предпринимательская) среда. Организационно-правовые формы коммерческих организаций. Предприятие в системе рыночного хозяйствования. Способы создания собственного дела («с нуля», купить франшизу, купить действующее предприятие). Предпринимательская идея и этапы организации предприятия «start-up». Основы налогообложения предприятия. Закупочная деятельность. Закупочная деятельность как фактор обеспечения качества и ассортимента товаров. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта. Организация и ведение деловых переговоров. Создание, продвижение и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда. Теории потребительского поведения и потребительского спроса. Принципы сбора и анализа информации о конъюнктуре товарного рынка. Методы и формы контроля и оценки эффективности деятельности предприятия. Методы обеспечения качества. Управление качеством товаров на различных стадиях и этапах жизненного цикла продукции. Фальсификация и идентификация товаров. Принятие обоснованных решений в профессиональной деятельности. Характеристика отдельных методов принятия управленческих решений. Особенности применения методов управленческих решений. Неформальные методы принятия управленческих решений. Формальные методы принятия управленческих решений. Смешанные методы принятия управленческих решений. Характеристика инвестиционных проектов. Инвестиционная привлекательность. Особенности бизнес-планирования инвестиционных проектов.

12. Контрактная система закупок

Основы контрактной деятельности в РФ. Нормативно-правовое регулирование контрактной деятельности. Порядок проведения подрядных торгов для отдельных видов юридических лиц. Порядок проведения подрядных торгов для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Запрос котировок цен как способ проведения подрядных торгов. Открытый конкурс как способ проведения подрядных торгов. Электронный аукцион как способ проведения подрядных торгов. Порядок заключения, изменения и исполнения договоров и контрактов, заключенных по итогам подрядных торгов

13. Управление персоналом

Методологические основы управления персоналом. Система управления персоналом: нормативно-правовое, кадровое, делопроизводственное обеспечение. Планирование человеческих ресурсов на предприятиях

Основы организации оплаты труда в торговом предприятии. Классические формы и системы оплаты труда. Современные системы оплаты труда, базирующиеся на УПЦ, КПЭ. Мотивация трудовой деятельности персонала

14. Проектная деятельность в коммерческой сфере

Содержание и этапы проектной деятельности. Управление проектом. Организация привлечения источников финансирования для реализации проекта. Бизнес-планирование.

15. Электронная коммерция

Категории электронного бизнеса. Системы торговой коммерции в корпоративном секторе (B2B). Торгово-закупочные B2B-системы. CRM-системы. SCM-системы. Корпоративные представительства в Интернете. Электронные биржи. Виртуальные предприятия. Мобильная коммерция. Система электронной коммерции в секторе взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C и G2B). Понятие электронного правительства. Предоставление налоговой отчетности через Интернет. Государственные электронные торгово-закупочные площадки. Электронные платежные системы. Развитие технологий электронных платежей. Мошенничество в Интернете. Киберпреступность: кардинг, скиминг, уивинг, фишинг и

способы защиты от них. Интернет-реклама. Структура, этапы, проблемы реализации комплексной рекламной компании в Интернете

16. Мерчандайзинг торговых предприятий

Роль мерчандайзинга в современной экономике. Мерчандайзинг в системе маркетинговых коммуникаций. Основные правила для создания системы успешного мерчандайзинга. Уровни мерчандайзинга.

17. Модуль. Маркетинговые коммуникации (Реклама и PR; Управление отношениями с клиентами)

Предмет и сущность рекламы. Традиции и современное состояние. Виды и объекты рекламы. Средства и приемы рекламного стиля, речи. Теоретические основы связей с общественностью. Технологии подготовки и виды PR-кампаний

Маркетинг взаимоотношений. Клиенты как ключевой бизнес-актив компании. Типы CRM. Процесс разработки стратегии CRM. Стандарты CRM. Метрики CRM. Ключевые показатели эффективности CRM. Основные элементы внедрения CRM. Мотивация сотрудников.

18. Маркетинговые исследования и поведение потребителей

Система маркетинговой информации. Процесс исследования. Типы исследования: поисковые, описательные и пояснительные исследования; количественные и качественные; постоянные и разовые. Источники информации в маркетинговых исследованиях. Виды вопросов и анкет, типы вопросов, требования предъявляемые к вопросам. Достоверность (валидность) маркетинговых исследований.

Основные типы покупателей, их характеристики и оценка. Управление технологией продаж. Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей. Мотивационная психология.

Рекомендуемая литература для подготовки к государственному экзамену

Антипов, К. В. Основы рекламы : учебник / К. В. Антипов. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 328 с. — ISBN 978-5-394-02394-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93404>

Виноградова, С. М. Психология массовой коммуникации : учебник для вузов / С. М. Виноградова, Г. С. Мельник. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 443 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13985-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/467434>

Габудина, А. А. Торговое оборудование : учебное пособие / А. А. Габудина ; ТИУ. - Тюмень : ТИУ, 2018. - 96 с. : рис. - Электронная библиотека ТИУ. – Текст : непосредственный.

Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 521 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14897-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/485411>

Гаджинский, А. М. Логистика : учебник / А. М. Гаджинский. — 21-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 420 с. — ISBN 978-5-394-02059-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93546>

Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник и практикум для вузов / Е. Н. Голубкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04357-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450157>

Дейнека, А. В. Управление человеческими ресурсами : учебник / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. — Москва : Дашков и К, 2017. — 392 с. — ISBN 978-5-394-02048-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93387>

Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. —

(Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453301>

Жильцова, О. Н. Связи с общественностью : учебное пособие для вузов / О. Н. Жильцова, И. М. Синяева, Д. А. Жильцов. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 337 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9890-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451046>

Зуб, А. Т. Управление проектами : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 422 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00725-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450229>

Иванова, И. А. Менеджмент : учебник и практикум для вузов / И. А. Иванова, А. М. Сергеев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 305 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04184-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450097>

Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для бакалавров / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 477 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-3108-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/425165>

Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами : учебник и практикум для вузов / А. В. Кнутов. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 316 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04912-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454105>

Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450127>

Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 256 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07859-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452429>

Липсиц, И. В. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 368 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04843-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449760>

Логистика : учебник для вузов / В. В. Щербаков [и др.] ; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 387 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00912-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452534>

Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 266 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/473534>

Магомедов, Ф. М. Основы проектной деятельности : учебно-методическое пособие / Ф. М. Магомедов, И. М. Меликов, С. Р. Хабибов. — Махачкала : ДагГАУ имени М.М.Джамбулатова, 2021. — 53 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/194013>

Малюк, В. И. Стратегический менеджмент. Организация стратегического развития : учебник и практикум для вузов / В. И. Малюк. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 361 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03338-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469399>

Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Л. А. Данченко [и др.] ; под редакцией Л. А. Данченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 486 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01560-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/>

Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01478-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450620>

Менеджмент. Практикум : учебное пособие для вузов / Ю. В. Кузнецов [и др.] ; под редакцией Ю. В. Кузнецова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 246 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00609-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450764>

Могильный, М. П. Торговое оборудование предприятий общественного питания : учебное пособие / М. П. Могильный, Т. В. Калашнова, А. Ю. Баласанян ; под редакцией М. П. Могильный. — Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2014. — 181 с. — ISBN 978-5-4377-0051-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/40921.html>

Неруш, Ю. М. Транспортная логистика : учебник для вузов / Ю. М. Неруш, С. В. Саркисов. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 351 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02617-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450332>

Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93489>

Пилипчук, С. Ф. Логистика предприятия. Складирование : учебное пособие / С. Ф. Пилипчук. — 2-е изд., испр. и доп. — Санкт-Петербург : Лань, 2018. — 300 с. — ISBN 978-5-8114-2901-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/102235>

Райкова, Е. Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник / Е. Ю. Райкова. — Москва : Дашков и К, 2017. — 412 с. — ISBN 978-5-394-01691-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93515>

Сидоров, М. Н. Стратегический менеджмент : учебник для вузов / М. Н. Сидоров. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 158 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08723-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470252>

Теория и практика деятельности торговых организаций в Тюменской области : монография / Е. Г. Маковецкая [и др.] ; ТИУ. - Тюмень : ТИУ, 2017. - 134 с. : рис., табл. - Электронная библиотека ТИУ. — Текст : непосредственный.

Транспортно-экспедиционная деятельность : учебник и практикум для вузов / Л. И. Рогавичене [и др.] ; под редакцией Е. В. Будриной. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 369 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04168-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450755>

Управление персоналом : учебник и практикум для вузов / А. А. Литвинюк [и др.] ; под редакцией А. А. Литвинюка. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 498 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-5550-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449924>

Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 420 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00872-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450349>

Чумаков, А. И. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебное пособие / А. И. Чумаков, Е. А. Кипервар. — Омск : Омский государственный технический университет, 2017. — 84 с. — ISBN 978-5-8149-2544-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/78503.html>

Шарков, Ф. И. Интегрированные коммуникации: реклама, паблик рилейшнз, брендинг : учебное пособие / Ф. И. Шарков. — Москва : Дашков и К, 2016. — 324 с. — ISBN 978-5-394-

00792-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93300>

Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454470>

3.3. Вопросы государственного экзамена.

Теоретические вопросы:

1. Менеджмент

- Функции менеджмента
- Внутренняя и внешняя среда организации
- Власть. Влияние. Лидерство
- Типы организационных структур

2. Маркетинг

- Эволюция концепций маркетинговой деятельности
- Виды маркетинговых исследований и их характеристика
- Сегментация и позиционирование товара
- Разработка комплекса маркетинга: структура, планирование и реализация

3. Основы коммерческой деятельности

- Понятие и сущность коммерческой работы
- Субъекты и объекты коммерческой деятельности
- Рынок как основа осуществления коммерческой деятельности
- Сущность и виды хозяйственных связей предприятия
- Договорная работа в коммерческой деятельности
- Деловые переговоры

4. Основы логистики

- Логистика снабжения
- Логистика снабжения
- Логистика запасов
- Логистика складирования
- Распределительная логистика

5. Организация, технология и проектирование деятельности торговых предприятий

- Организация технологических процессов
- Организация розничной продажи и обслуживания покупателей
- Виды и функции товарных складов, устройства и планировка складов
- Организация технологических процессов на складах
- Основы проектирования предприятий

6. Экономика торгового предприятия

- Экономическая система: виды экономических систем и их характеристика.
- Торговля в системе отраслей народного хозяйства: роль торговли и её значение.
- Методы оценки и прогнозирования конъюнктуры потребительского рынка
- Роль оборотных средств в коммерческой деятельности предприятия. Состав, структура, - назначение и функции оборотных средств.
- Состав затрат торгового предприятия и их группировка. Перечень статей издержек обращения и порядок их учета.
- Понятие и виды товарооборота: оптовый, розничный. Состав и структура товарооборота по видам. Понятие, сущность и значение прибыли для торгового предприятия.

7. Теоретические основы товароведения

- Классификация и кодирование товаров. Товароведная классификация товаров
- Ассортимент: понятие, классификация, свойства и показатели

- Качество товаров: свойства, показатели, оценка качества
- Товарная экспертиза: цели, задачи, принципы, классификация, методы

8. Ценообразование в коммерции и логистике

Основные факторы, оказывающие воздействие на цены

Принципы ценообразования. Виды контроля за соблюдением цен

- Метод ценообразования на основе анализа безубыточности
- Затратные методы ценообразования (применение, преимущества и недостатки)
- Рыночные методы ценообразования и их преимущества
- Основные стратегии ценообразования
- Этапы разработки ценовой стратегии
- Особенности ценообразования в строительстве Формирование цен в сфере услуг

9. Транспортно-складское обеспечение коммерческой деятельности

- Логистические аспекты функционирования транспорта и склада
- Информационное обеспечение управления транспортом и складом
- Ключевые и поддерживающие функции транспортно-логистических систем
- Транспортно-логистическое проектирование и управление
- Проектирование и построение складской системы организации
- Технологический процесс на складе

10. Стратегическое управление

- Стратегическое управление в корпорации и подразделении
- Стратегический анализ
- Позиционирование продукта/организации на рынке
- Анализ ресурсов и способностей
- Реальные опционы в менеджменте
- Стратегии многонациональных корпораций

11. Организация и управление коммерческой деятельностью

- Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий
- Исследование рынков закупок и сбыта товаров
- Формирование процессов товародвижения
- Организация розничной торговой сети
- Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия
- Бизнес-планирование

12. Контрактная система закупок

- Понятие и специфика контрактной деятельности
- Разновидности подрядных торгов и их специфика
- Подготовка, организация, проведение, регулирование и последствия подрядных торгов
- Требования предъявляемые к участникам подрядных торгов

13. Управление персоналом

- Кадровая политика
- Найм персонала. Процесс подбора. Определение требований к кандидатам
- Обучение и развитие персонала
- Деловая карьера. Понятие, цели, виды

14. Проектная деятельность в коммерческой сфере

- Принципы и этапы разработки проектов в профессиональной деятельности
- Роль менеджера проекта. Принципы построения и виды организационных структур управления проектами.
- Типы бизнес-процессов в коммерческой деятельности. Оценка эффективности бизнеспроцессов.

15. Электронная коммерция

- Электронная коммерция как часть организации бизнес-процесса.
- Маркетинговые коммуникации в электронной среде.
- Современные инновационные технологии в электронной среде.
- Информационные технологии для разработки маркетинговых проектов в электронной среде.

16. Мерчандайзинг торговых предприятий

- Внешний вид магазина как первый уровень мерчандайзинга, оказывающий влияние на восприятие покупателем магазина
- Основные законы зрительного восприятия, влияющие на поведение покупателей в магазине
- Оценка эффективности системы мерчандайзинга
- Организация системы мерчандайзинга в магазине

17. Модуль. Маркетинговые коммуникации (Реклама и PR; Управление отношениями с клиентами)

- Маркетинговые коммуникации: цели, виды, инструменты
- Планирование маркетинговых коммуникаций, оценка эффективности
- Продвижение в цифровом маркетинге: инструменты, стратегии
- Удовлетворённость клиентов: понятия и методы ее оценки.
- Понятие и виды клиентов. Этапы работы с клиентом.
- Оценка ценности (традиционные способы оценки ценности клиентами, оценка ценности с использованием компромиссного анализа).
- Основные принципы концепции CRM.
- Метрика клиентов. Операционная метрика. Стратегическая метрика.

18. Маркетинговые исследования и поведение потребителей

- Типы исследования: поисковые, описательные и пояснительные исследования; количественные и качественные; постоянные и разовые
- Источники информации в маркетинговых исследованиях
- Панельные, мультиклеинтные и омнибусные исследования – разница и преимущества
- Этапы анализа для проведения сегментации и выбора целевого рынка
- Сегментирование рынка потребителей, его основные принципы
- Модели потребительского поведения.
- Модели принятия решения о покупке.
- Применение результатов исследований потребителей при разработке маркетинговой стратегии

3.4. Порядок проведения государственного экзамена.

Государственный экзамен по ОПОП ВО проводится в письменной форме. Для подготовки и оформления ответов на вопросы экзаменационного билета отводится не более трёх астрономических часов.

Оценка за государственный экзамен формируется на основе письменного отчета на поставленные в экзаменационном билете вопросы.

Ответы обучающегося оцениваются каждым членом комиссии, а итоговая оценка по определяется коллегиально членами государственной экзаменационной комиссии в результате закрытого обсуждения при обязательном присутствии председателя комиссии. При равном числе голосов решающим является голос председателя.

Результаты проведения государственного экзамена оглашаются только после его завершения в день проведения после оформления в установленном порядке протокола заседания государственной экзаменационной комиссии. Результаты ГЭ, проводимого в письменной форме, могут объявляться на следующий рабочий день после дня проведения ГЭ.

В случае наличия у обучающегося сертификата (золотого, серебряного, бронзового) федерального интернет-экзамена бакалавров (ФИЭБ), результаты ФИЭБ могут быть зачтены в качестве итоговых результатов Государственного экзамена (ГЭ) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело на основании письменного заявления обучающегося на имя председателя представленного не позднее даты начала ГИА в соответствии с календарным учебным графиком.

Заявление обучающегося с визой руководителя образовательной программы передается в ГЭК и рассматривается ГЭК до начала проведения ГЭ. Решение, принятое ГЭК о зачете/отказе в зачете результатов ФИЭБ в качестве результата ГЭ, доводится до сведения обучающегося перед началом ГЭ.

Шкала перевода результатов федерального интернет-экзамена бакалавров:

Золотой сертификат – ОТЛИЧНО (100 баллов),
Серебряный сертификат – ОТЛИЧНО (95 баллов),
Бронзовый сертификат – ХОРОШО (85 баллов).

Пересдача государственного экзамена с целью повышения положительной оценки не допускается.

3.5. Перечень литературы, разрешенной к использованию на государственном экзамене. Перечень литературы, разрешенной к использованию на государственном экзамене, не предусмотрен.

4. Выпускная квалификационная работа

4.1. Вид выпускной квалификационной работы (ВКР).

Выпускная квалификационная работа выполняется в виде бакалаврской работы и представляет собой законченную разработку, в которой решается та или иная конкретная практическая задача коммерческой деятельности.

При выполнении выпускной квалификационной работы обучающиеся должны показать свою способность и умение, опираясь на полученные углубленные знания, умения и сформированные универсальные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции, самостоятельно решать на современном уровне задачи своей профессиональной деятельности, профессионально излагать специальную информацию, научно аргументировать и защищать свою точку зрения.

Выпускная квалификационная работы в обязательном порядке проверяются в системе «Антиплагиат» в соответствии с регламентом Тюменского индустриального университета. В случае выявления факта плагиата при подготовке работ применяются дисциплинарные взыскания, предусмотренные нормативными документами Университета. Уровень оригинальности текста работы должен быть не ниже – 50%.

Основными форматами ВКР являются:

- Исследовательский - исследование, осуществляемое в целях получения новых знаний о структуре, свойствах и закономерностях изучаемого объекта (явления).
- Проектный - разработка прикладной проблемы, в результате чего создается некоторый продукт (проектное решение).

ВКР бакалавров исследовательского формата предполагает овладение соискателем обстоятельного знания основной и зарубежной научной литературы, основных дискуссий, нерешенных проблем по избранной теме, выдвижение научно-обоснованных гипотез о структуре, противоречиях функционировании и развитии исследуемого объекта и путях их преодоления. Элементом ВКР бакалавра исследовательского формата является проведение самостоятельного исследования с применением преимущественно уже разработанных (или стандартных) методик. ВКР бакалавра этого типа должна продемонстрировать овладение навыками первичной обработки и анализа полученных результатов и их научно-практической интерпретации, выявить их практическую значимость и разработать на их основе практические рекомендации.

ВКР бакалавра проектного формата предполагает овладение соискателем знаний, как базовой научной литературы, так и ведущих проектно-практических подходов, разработок, технологий, отечественного и мирового опыта их реализации по избранной тематике. Элементом ВКР бакалавра проектного формата является проведение самостоятельного диагностического исследования преимущественно по стандартным методикам реального или предполагаемого объекта, выявление реальных или (возможных) проблем и противоречий в его развитии и функционировании. Объектом ВКР проектного формата является конкретная бизнес-организация или группа конкретных бизнес-организаций. На основе диагностического исследования объекта в ВКР бакалавра проектного формата должен быть представлен проект системы управленческих

мероприятий по преодолению выявленных проблем и противоречий. Проектная часть должна отвечать требованиям научной и практической аргументированности, обосновываться как теоретическим, так и практическим опытом. Проектная ВКР в качестве приложения должна содержать концепцию проекта, проекты необходимых управленческих документов (регламентов, правил, бизнес-плана и т.п.).

ВКР бакалавров обоих форматов могут базироваться на эмпирической основе, что предполагает использование комплекса методик, примененных для всестороннего исследования конкретной бизнес-организации: изучение документов, статистических данных, результатов опросов/интервью руководителей/экспертов, результаты массового количественного исследования, а также по возможности результаты проведенных фокус- групп, наблюдений.

Обучающимся предоставляется право самостоятельно объединяться в творческий коллектив (2-3 человека) для совместного выполнения комплексной выпускной квалификационной работы под руководством одного или двух руководителей. Комплексная ВКР должна соответствовать следующим критериям:

- Направленность на решение взаимосвязанных проблем в рамках одного объекта исследования;
- Комплексность объекта исследования (объект исследования представлен комплексом взаимосвязанных объектов), либо вариантность проработки проекта (количество вариантов проекта – не менее числа обучающихся, выполняющих ВКР совместно).

4.2. Структура ВКР и требования к ее содержанию.

Выпускная квалификационная работа по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль: «Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности» должна содержать:

а) текстовый документ - пояснительную записку;

б) иллюстрационный материал – презентацию в формате Power Point и в печатном формате на листах А4 в виде таблиц, схем, рисунков, графиков и т.п. материалов, отражающих наглядность представления и сопровождающих доклад;

Пояснительная записка выпускной квалификационной работы должна содержать следующие структурные элементы:

а) титульный лист;

б) задания на ВКР;

в) аннотация;

г) содержание;

е) введение;

ж) основная часть, включающая два раздела (три раздела - при исследовательском формате ВКР или комплексной работе);

з) заключение;

и) список использованных источников;

к) приложения (при необходимости).

Титульный лист является первой страницей бакалаврской работы и оформляется в соответствии с установленными требованиями.

В *задании на ВКР* должны быть указаны: тема работы, срок сдачи законченной работы, перечень исходных данных, разделов, графических материалов, дата выдачи задания, календарный график работ.

В *аннотации* указывается цель выпускной квалификационной работы, ее краткое содержание, задачи и методы их решения, а также полученные результаты. Аннотация должна быть представлена на русском языке. Объем аннотации составляет не более 0,5 печатной страницы.

Содержание включает пронумерованные названия разделов и подразделов выпускной квалификационной работы с указанием номеров страниц.

Во *введении* излагается решаемая проблема и обосновывается актуальность выбранной темы, раскрываются ее практическая или исследовательская значимость, наличие законодательной базы и степень освещения в литературе. Определяются цель и конкретные задачи исследования. Задачи ВКР должны раскрываться ее содержанием (перечнем разделов и подразделов). Во введении указываются объект и предмет исследования, перечисляются основные использованные материалы, информационные источники, приемы и методы выполнения, характеризуется структура работы. По объему введение должно составлять 1,5-3 страницы.

Основная часть работы содержит два раздела: теоретико-методический и аналитическо-практический (проектный или исследовательский), которые должны последовательно и логично раскрывать содержание ВКР.

В первом разделе освещаются теоретико-методические основы изучаемой проблемы: раскрываются основные понятия и сущность изучаемого явления или процесса; на основе обзора соответствующей отечественной и зарубежной литературы дается оценка степени изученности явления или процесса и его места в рамках изучаемой предметной области. По объему первый раздел составляет 25-30 страниц.

Второй раздел носит аналитическо-практический характер. В нем выявляются тенденции и закономерности развития объекта исследования, исследуются его взаимосвязи с различными факторами на основе подробного изучения данных официальной или внутрифирменной статистики за период исследования, принятый в работе. Материалы второго раздела являются логическим продолжением теоретико-методического и отражают взаимосвязь практики и теории. Материалы, используемые в качестве базы для обоснования и анализа, должны быть достаточно полными и достоверными, чтобы, опираясь на них, можно было бы проанализировать положение дел, выявить резервы и наметить пути их использования, а также устранить скрытые недостатки или использовать резервы в развитии объекта исследования.

На основе анализа тенденций и закономерностей развития явлений или процессов, необходимо выработать конкретные предложения по решению проблем, выявленных, обоснованных и поставленных выше. Здесь обосновываются организационно-экономические рекомендации, предложения, мероприятия, качественно улучшающие фактическое положение исследуемого объекта. Содержание третьего раздела определяется особенностями выбранной темы ВКР и спецификой конкретного объекта исследования. Все предложения и рекомендации должны быть конкретны и обоснованы. Заключительный раздел ВКР должен показать способность студента к адаптации теоретического материала к решению конкретных практических задач. Объем третьего раздела - до 30 страниц текста.

Заключение представляет собой изложение основных результатов работы в виде выводов и рекомендаций. В нем автор подводит итоги исследования в соответствии с выдвинутыми во введении задачами работы, делает теоретические обобщения, выводы, дает практические рекомендации по использованию полученных результатов в практической работе, оценку полноты решения задач и достижения цели ВКР. Важнейшее требование к заключению – его краткость и обстоятельность. Заключение рекомендуется писать в виде тезисов, примерный объем 3-4 страницы.

В *список использованных источников* включают издания, которые были изучены и использованы в процессе подготовки ВКР: законодательные и нормативные акты, учебники, учебные пособия, монографии, статьи в периодических изданиях, электронные ресурсы и пр. Желательно использовать новые источники, чтобы они были не старше 5 лет. Список должен включать не менее 25 наименований.

Приложения к ВКР - это вспомогательный материал к основному содержанию работы: статистическая информация, финансовая отчетность исследуемого объекта, промежуточные расчеты, таблицы дополнительных цифровых данных и пр. Объем и количество приложений не ограничено и предопределяется требованиями к аргументации работы.

Необходимо, чтобы все разделы ВКР были соразмерны по объему, объединены единой логикой и продуманной последовательностью изложения. В конце каждого раздела целесообразно сделать краткие выводы из предшествующего изложения. Важно добиться единства стиля изложения, обеспечить орфографическую, синтаксическую и стилистическую грамотность. Рекомендуемый объем бакалаврской работы – не менее 60 и не более 80 страниц печатного текста (не включая список использованных источников и приложения).

4.3. Примерная тематика и порядок утверждения тем ВКР.

Примерный перечень тем выпускных квалификационных работ для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль: «Управление процессами и проектирование коммерческой деятельности»:

1. Разработка мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия.
2. Разработка системы мерчандайзинга в торговой деятельности предприятия.
3. Разработка рекомендаций по совершенствованию ассортиментной политики предприятия.
4. Разработка рекомендаций по укреплению конкурентных позиций предприятия.
5. Разработка рекомендаций по совершенствованию системы продвижения предприятия.
6. Разработка рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия.
7. Формирование предложений по совершенствованию закупочной деятельности предприятия.
8. Анализ состояния и перспектив развития розничной торговли на рынке строительных товаров, работ и услуг.
9. Разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности на рынке предприятия на рынке строительных товаров, работ и услуг.
10. Анализ и оценка перспектив торгового предпринимательства.
11. Формирование рекомендаций по совершенствованию сбытовой деятельности предприятия.
12. Формирование рекомендаций по совершенствованию транспортного обеспечения коммерческой деятельности предприятия.
13. Формирование рекомендаций по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия с использованием инструментария логистики.
14. Формирование рекомендаций по совершенствованию системы управления запасами предприятия.
15. Формирование рекомендаций по совершенствованию логистической системы в сфере торгового предпринимательства.
16. Организация и развитие электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия, реализующего строительные товары, работы и услуги).
17. Разработка предложений по совершенствованию системы обслуживания потребителей предприятия.
18. Разработка конкурентной стратегии предприятия на потребительском рынке.
19. Формирование лояльности потребителя к торговому предприятию.
20. Формирование рекомендаций по совершенствованию системы материально-технического обеспечения предприятия.
21. Основные направления совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.
22. Организация и управление системой сервиса в торговле.
23. Ценообразование в сфере коммерческого предпринимательства.
24. Разработка предложений по проектированию управлению цепями поставок.

25. Проектирование программы интегрированных маркетинговых коммуникаций организации

26. Проектирование деятельности по созданию торгового предприятия

27. Разработка проекта продвижения товаров, работ, услуг организации

28. Проектирование транспортно-складского обеспечения коммерческой деятельности

29. Анализ и прогнозирование конъюнктуры отраслевого рынка

30. Разработка проекта в области электронной коммерции

Выбор темы ВКР осуществляется обучающим после консультации с руководителем ВКР.

Приказ о закреплении тем и руководителей ВКР утверждается директором института.

4.4. Порядок выполнения и представления в государственную экзаменационную комиссию ВКР.

Успешное выполнение выпускной квалификационной работы во многом зависит от соблюдения установленных сроков и последовательности выполнения отдельных этапов работы. Обучающийся должен придерживаться согласованного с руководителем и утвержденного заведующим выпускающей кафедры календарного плана выполнения ВКР, который содержит следующие этапы:

1. Выбор темы выпускной квалификационной работы и ее утверждение.

2. Подбор, первоначальное ознакомление с литературой по выбранной теме и представление ее списка руководителю ВКР.

3. Написание и представление руководителю ВКР введения и первой главы выпускной квалификационной работы.

4. Доработка первой главы с учетом замечаний и рекомендаций руководителя, написание и представление второй главы выпускной квалификационной работы.

5. Доработка второй главы с учетом замечаний и рекомендаций руководителя.

6. Завершение всей выпускной квалификационной работы в первом варианте и представление ее руководителю ВКР не позднее, чем за один месяц до ориентировочной даты защиты.

7. Предзащита ВКР в присутствии руководителя образовательной программы и руководителей ВКР

8. Оформление выпускной квалификационной работы в окончательном варианте и представление ее руководителю ВКР в согласованные с ним сроки.

Для проведения защиты обучающийся должен подготовить следующие документы:

- выпускную квалификационную работу в твердом переплете со всеми необходимыми подписями;

- электронную версию презентационных материалов для защиты;

- электронную версию выпускной квалификационной работы.

Ответственность за руководство и организацию выполнения ВКР несет руководитель образовательной программы и непосредственно руководитель ВКР.

ВКР в завершенном виде, с подписью обучающегося, представляется руководителю не позднее, чем за четырнадцать дней до установленного срока защиты, после прохождения проверки на заимствования и нормоконтроля.

После проверки ВКР руководитель подписывает работу и вместе с письменным отзывом, отчетом о проверке ВКР на объем заимствования передает руководителю образовательной программы не позднее, чем за десять дней до защиты.

Руководитель образовательной программы обеспечивает знакомство обучающегося с отзывом руководителя ВКР не позднее, чем за пять дней до защиты ВКР. Отрицательный отзыв руководителя ВКР не является основанием не допуска обучающегося к защите ВКР. Оценку по результатам защиты ВКР выставляет государственная экзаменационная комиссия. ВКР, отзыв руководителя и отчет о проверке ВКР на объем заимствований передаются в ГЭК не позднее, чем за два дня до назначенной даты защиты ВКР.

4.5. Порядок защиты ВКР.

Секретарь ГЭК по защите выпускной квалификационной работы до начала процедуры защиты формирует пакет документов, являющихся обязательными:

- приказ о закреплении тем и руководителей выпускных квалификационных работ;
- приказ о допуске к выполнению выпускной квалификационной работы;
- приказ о допуске к защите выпускной квалификационной работы;
- ВКР;
- отзыв руководителя выпускной квалификационной работы;
- зачётно-экзаменационные ведомости;
- другие материалы, характеризующие научную и практическую ценность выполненной выпускной квалификационной работы, печатные статьи, макеты, образцы материалов, изделий и т.д.;
- зачетная книжка;
- копия паспорта обучающегося.

В процессе защиты выпускной квалификационной работы обучающийся делает доклад об основных результатах своей работы, как правило, продолжительностью не более 10 минут, отвечает на вопросы членов государственной экзаменационной комиссии по существу работы, а также на вопросы, отвечающие общим требованиям к профессиональному уровню выпускника, предусмотренные в ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки.

Общая продолжительность защиты ВКР, как правило, не более 30 минут.

Процедура защиты выпускной квалификационной работы может проходить на иностранном языке.

По окончании публичной защиты Государственная экзаменационная комиссия на закрытом заседании оценивает работу, принимает решение о присвоении выпускнику квалификации, после чего происходит объявление результатов защиты.

ГЭК принимает также решение о рекомендации работы к практическому внедрению на соответствующем предприятии, рекомендации материалов к открытой печати и выдаче диплома с отличием.

5. Критерии оценки знаний выпускников на ГИА

5.1. Критерии оценки знаний на государственном экзамене.

ОТЛИЧНО (91-100 баллов) – обучающийся обнаруживает глубокое, полное знание содержания учебного материала, понимание сущности рассматриваемых явлений и закономерностей, принципов и теорий; умение выделять существенные связи в рассматриваемых явлениях, давать точное определение основным понятиям, связывать теорию с практикой, решать прикладные задачи. Аргументирует свои суждения, грамотно владеет профессиональной терминологией, связно излагает свой ответ.

ХОРОШО (76-90 баллов) – обучающийся обнаруживает достаточное владение учебным материалом, в том числе понятийным аппаратом; демонстрирует уверенную ориентацию в изученном материале, но затрудняется в приведении примеров. При ответе допускает отдельные неточности.

УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО (61-75 баллов) – обучающийся излагает основное содержание учебного материала, но раскрывает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, не умеет доказательно обосновать свои суждения.

НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО (менее 61 балла) – обучающийся демонстрирует разрозненные бессистемные знания, не выделяет главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, беспорядочно, неуверенно излагает материал, не может применять знания в соответствии с требованиями программы или вообще отказывается от ответа.

5.2. Критерии оценки знаний на защите ВКР.

ОТЛИЧНО (91-100 баллов) - работа выполнена на уровне соответствующем требованиям ФГОС и в полном соответствии с заданием. Обучающийся свободно отвечает на вопросы, связанные с работой, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал. Пояснительная записка составлена грамотно, логично, в докладе исчерпывающе, последовательно, четко, логически стройно и кратко изложена суть работы и ее основные результаты. Работа оформлена качественно и в соответствии с установленными правилами. Обучающийся проявил инициативу, творческий подход, способность к выполнению сложных заданий.

ХОРОШО (76-90 баллов) - Работа выполнена на уровне соответствующем требованиям ФГОС и в полном соответствии с заданием. На большинство вопросов членов комиссии даны правильные ответы, во время доклада используются наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал. Пояснительная записка составлена грамотно, логично, в докладе правильно изложена суть работы и ее основные результаты, однако в материале и при изложении допущены отдельные неточности. Работа оформлена качественно и в соответствии с установленными правилами.

УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО (61-75 баллов) - Работа выполнена на уровне соответствующем требованиям ФГОС и в полном соответствии с заданием. На вопросы членов комиссии даются неуверенные ответы. Пояснительная записка составлена грамотно, логично, в докладе правильно изложена суть работы и ее основные результаты, однако в материале и при изложении допущены отдельные неточности, некоторые задачи работы проработаны недостаточно глубоко. Работа оформлена в соответствии с установленными требованиями.

НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО (менее 61 балла) – В работе обнаружены значительные ошибки, свидетельствующие о том, что уровень подготовки обучающегося не соответствует требованиям ФГОС. На большинство вопросов членов комиссии ответы даны неправильные или вообще не даны. При решении задач, сформулированных в задании, обучающийся не показывает требуемых знаний, умений и навыков.

6. Порядок подачи и рассмотрения апелляции

6.1. По результатам государственных аттестационных испытаний обучающийся имеет право подать апелляцию.

6.2. Порядок подачи и рассмотрения апелляции по результатам государственного экзамена.

Обучающийся имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию о нарушении, по его мнению, установленной процедуры проведения государственного аттестационного испытания и (или) несогласии с результатами государственного экзамена.

Апелляция подается лично обучающимся в апелляционную комиссию не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственного аттестационного испытания.

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

6.3. Порядок подачи и рассмотрения апелляции по результатам защиты выпускной квалификационной работы.

Обучающийся имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию о нарушении, по его мнению, установленной процедуры проведения государственного аттестационного испытания.

Апелляция подается лично обучающимся в апелляционную комиссию не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственного аттестационного испытания.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения обучающегося, подавшего

апелляцию, в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии. Факт ознакомления обучающегося, подавшего апелляцию, с решением апелляционной комиссии удостоверяется подписью обучающегося.