

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Петровская Анна Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 28.07.2023 10:57:53  
Уникальный программный ключ:  
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

Приложение 5  
к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело  
направленность (профиль) программы Торговый менеджмент и  
маркетинг (во внутренней и внешней торговле)

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**  
**«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»**  
**Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова**

Факультет экономики, управления и торговли

Кафедра торговли и общественного питания

**ПРОГРАММА**  
**ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной**  
**квалификационной работы**

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы  
Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)

Уровень высшего образования Бакалавриат

Год начала подготовки 2021

Краснодар – 2021 г.

Программа государственной итоговой аттестации составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (*уровень бакалавриата*)

---

Составитель: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Дубинина М.А.

Программа государственной итоговой аттестации одобрена на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол № 6 от 21 января 2021 г.

## Содержание

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	4
<b>1. Цель и задачи государственной итоговой аттестации выпускников</b> .....	4
<b>2. Область (области) профессиональной деятельности и сфера (сферы) профессиональной деятельности</b> .....	5
<b>3. Формы государственной итоговой аттестации</b> .....	5
<b>4. Время проведения государственной итоговой аттестации</b> .....	5
<b>5. Трудоемкость государственной итоговой аттестации</b> .....	6
<b>6. Оценочные материалы для государственной итоговой аттестации</b> .....	6
<b>6.1. Перечень компетенций, которыми должны овладеть выпускники в результате освоения образовательной программы</b> .....	6
<b>6.2. Ответственность за формирование ФОС</b> .....	19
<b>6.3 Государственный экзамен</b> .....	19
<b>6.4. Выпускная квалификационная работа (ВКР)</b> .....	20
<b>6.4.1. Цели и задачи выпускной квалификационной работы</b> .....	20
<b>6.4.2. Выбор темы выпускной квалификационной работы</b> .....	21
<b>6.4.3. Структура и содержание выпускной квалификационной работы</b> .....	22
<b>6.4.4. Порядок выполнения и представления в государственную экзаменационную комиссию выпускной квалификационной</b> .....	22
<b>6.4.5. Соотношение содержания разделов ВКР совокупным ожидаемым результатом обучения</b> .....	24
<b>6.4.6. Процедура защиты выпускной квалификационной работы</b> .....	28
<b>6.4.7. Оценка качества выполнения и защиты выпускной квалификационной работы бакалавра</b> .....	28
<b>6.4.8. Критерии оценки выпускной квалификационной работы бакалавра</b> .....	28
<b>7. Особенности проведения государственной итоговой аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья</b> .....	30
<b>7.1. Наличие соответствующих условий проведения ГИА</b> .....	30
<b>7.2. Обеспечение соблюдения общих требований</b> .....	31
<b>7.3. Реализация увеличения продолжительности сдачи ГИА по отношению к установленной продолжительности его сдачи для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья</b> .....	31
<b>8. Учебно-методическое обеспечение государственной итоговой аттестации</b> .....	31
<b>9. Материально-техническое обеспечение государственной итоговой аттестации</b> .....	34
<b>Приложение 1</b> .....	35

## ВВЕДЕНИЕ

Программа государственной итоговой аттестации составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (*уровень бакалавриата*) и учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)».

Государственная итоговая аттестация, завершающая освоение основной профессиональной образовательной программы высшего образования (*программы бакалавриата*), является итоговой аттестацией обучающихся по программе *бакалавриата*.

Организация и проведение государственной итоговой аттестации в ФГБОУ ВО «Российском экономическом университете имени Г.В. Плеханова» определяется Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры, утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 июня 2015 г. № 636 и локальными документами:

- Положение о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»;
- Положение о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата и программам магистратуры в Краснодарском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова;
- Методические указания по структуре и оформлению выпускных квалификационных работ для обучающихся всех направлений и профилей Краснодарского филиала;
- Методические указания по написанию выпускной квалификационной работы в формате стартапа (ВКРС) в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Государственная итоговая аттестация проводится государственными экзаменационными комиссиями в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися программы *бакалавриата* соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта, выявление подготовленности выпускника к профессиональной деятельности.

К государственной итоговой аттестации допускаются обучающиеся, в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальный учебный план по соответствующей программе *бакалавриата*.

В соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело в Блок 3 «Государственная итоговая аттестация» входит подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

### **1. Цель и задачи государственной итоговой аттестации выпускников**

**Целью государственной итоговой аттестации** (в дальнейшем – ГИА) является установление степени соответствия уровня качества подготовки выпускника высшего учебного заведения к выполнению профессиональных задач и соответствия его требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) с учетом профессиональных стандартов и основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Торговый менеджмент и

маркетинг (во внутренней и внешней торговле)» и степени овладения выпускниками необходимыми компетенциями.

#### **Задачи государственной итоговой аттестации:**

- комплексная оценка качества практической и теоретической подготовленности выпускников Филиала по программе *бакалавриата* к решению задач профессиональной деятельности, установленных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело и профессиональными стандартами: 08.026 Специалист в сфере закупок, 08.035 Маркетолог, 06.043 Специалист по интернет-маркетингу;
- оценка сформированности компетенций, которыми должен обладать выпускник в результате освоения образовательной программы, в соответствии с ФГОС ВО;
- закрепление навыков самостоятельной исследовательской работы;
- оценка степени готовности выпускников к выполнению задач профессиональной деятельности;
- принятие решения о присвоении соответствующей квалификации выпускнику по результатам ГИА и выдаче документа о высшем образовании;
- разработка рекомендаций по продолжению образования на более высоких ступенях.

## **2. Области профессиональной деятельности и сферы профессиональной деятельности**

Область профессиональной деятельности выпускников, освоивших ОПОП ВО, включает:

- 06 Связь, информационные и коммуникационные технологии;
- 08 Финансы и экономика

– в сферах: исследования, анализ и прогнозирование социально-экономических процессов и явлений в сфере обращения, тенденций развития мировой и национальной торговой индустрии, торговой деятельности, коммерческой деятельности в реальном секторе экономики.

Выпускники могут осуществлять профессиональную деятельность в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия уровня их образования и полученных компетенций требованиям к квалификации работника.

**Объекты профессиональной деятельности выпускников или область (области) знания:** товары потребительского и производственно-технического назначения, услуги по торговому, логистическому и рекламному обслуживанию покупателей, коммерческие, маркетинговые, логистические, процессы, выявляемые и формируемые потребности, инструменты маркетинговых коммуникаций, логистические цепи и системы.

## **3. Формы государственной итоговой аттестации**

В государственную итоговую аттестацию входит подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

## **4. Время проведения государственной итоговой аттестации**

Порядок и сроки проведения аттестационных испытаний устанавливаются на основании Положения о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский

экономический университет имени Г.В. Плеханова», Положения о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата и программам магистратуры в Краснодарском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова), и в соответствии с графиком учебного процесса по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы «Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)».

Государственная итоговая аттестация является завершающей частью образовательной программы и проводится в 8 семестре после успешного прохождения промежуточной аттестации по всем дисциплинам (модулям) и практикам образовательной программы.

## 5. Трудоемкость государственной итоговой аттестации

Общая трудоемкость государственной итоговой аттестации по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)» составляет 9 зачетных единиц (З.Е.), 324 академических часа.

## 6. Оценочные материалы для государственной итоговой аттестации

### 6.1. Перечень компетенций, которыми должны овладеть выпускники в результате освоения образовательной программы

Государственная итоговая аттестация имеет целью определение степени соответствия уровня подготовленности выпускников требованиям ФГОС ВО с учетом профессиональных стандартов. При этом проверяются сформированные компетенции - теоретические знания и практические навыки выпускника в соответствии с компетентностной моделью (Приложение 1), являющейся структурным компонентом ОПОП. В частности, проверяется обладание следующими компетенциями выпускников – бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы «Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)».

#### 6.1.1. Универсальные компетенции, формируемые и проверяемые в результате государственной итоговой аттестации

Категория (группа) универсальных компетенций	Компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения
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 поиск необходимой информации, опираясь на результаты анализа поставленной задачи	УК-1.1. 3-1. <b>Знает</b> основные методы критического анализа и основы системного подхода как общенаучного метода
			УК-1.1. У-1. <b>Умеет</b> анализировать задачу, используя основы критического анализа и системного подхода
		УК-1.2. Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе	УК-1.1. У-2 <b>Умеет</b> осуществлять поиск необходимой для решения поставленной задачи информации, критически оценивая надежность различных источников информации
			УК-1.2. 3-1. <b>Знает</b> критерии сопоставления различных вариантов решения поставленной задачи
		УК-1.2. У-1. <b>Умеет</b> осуществлять критический анализ собранной	

		критического анализа доступных источников информации	информации на соответствие ее условиям и критериям решения поставленной задачи УК-1.2. У-2. <b>Умеет</b> отличать факты от мнений, интерпретаций и оценок при анализе собранной информации УК-1.2. У-3. <b>Умеет</b> сопоставлять и оценивать различные варианты решения поставленной задачи, определяя их достоинства и недостатки
		УК-1.3. Выбирает оптимальный вариант решения задачи, аргументируя свой выбор	УК-1.3. 3-1. <b>Знает</b> принципы, критерии, правила построения суждения и оценок УК-1.3. У-1. <b>Умеет</b> формировать собственные суждения и оценки, грамотно и логично аргументируя свою точку зрения УК-1.3. У-2. <b>Умеет</b> применять теоретические знания в решении практических 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. Понимает базовые принципы постановки задач и выработки решений	УК-2.1. 3-1. <b>Знает</b> основные принципы и концепции в области целеполагания и принятия решений
			УК-2.1. 3-2. <b>Знает</b> методы генерирования альтернатив решений и приведения их к сопоставимому виду для выбора оптимального решения
			УК-2.1. 3-3. <b>Знает</b> природу данных, необходимых для решения поставленных задач
			УК-2.1. У-1. <b>Умеет</b> системно анализировать поставленные цели, формулировать задачи и предлагать обоснованные решения
			УК-2.1. У-2. <b>Умеет</b> критически оценивать информацию о предметной области принятия решений
			УК-2.1. У-3. <b>Умеет</b> использовать инструментальные средства для разработки и принятия решений
		УК-2.2. Выбирает оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.2. 3-1. <b>Знает</b> основные методы принятия решений, в том числе в условиях риска и неопределенности
			УК-2.2. 3-2. <b>Знает</b> виды и источники возникновения рисков принятия решений, методы управления ими
			УК-2.2. 3-3. <b>Знает</b> основные нормативно-правовые документы, регламентирующие процесс принятия решений в конкретной предметной области
			УК-2.2. У-1. <b>Умеет</b> проводить многофакторный анализ элементов предметной области для выявления ограничений при принятии решений УК-2.2. У-2. <b>Умеет</b> разрабатывать и оценивать альтернативные решения с учетом рисков УК-2.2. У-3. <b>Умеет</b> выбирать оптимальные решения исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
Командная работа и лидерство	УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать	УК-3.1. Понимает основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций	УК-3.1. 3-1. <b>Знает</b> основные принципы и методы управления человеческими ресурсами для организации групповой работы
			УК-3.1. 3-2. <b>Знает</b> методы оценки эффективности командной работы

	свою роль в команде		УК-3.1. 3-3. <b>Знает</b> основные модели командообразования и технологии эффективной коммуникации в команде	
			УК-3.1. У-1. <b>Умеет</b> проектировать межличностные и групповые коммуникации	
			УК-3.1. У-2. <b>Умеет</b> определять свою роль в команде, ставить цели и формулировать задачи, связанные с ее реализацией	
			УК-3.1. У-3. <b>Умеет</b> выстраивать взаимодействие с учетом социальных особенностей членов команды	
		УК-3.2. Применяет методы командного взаимодействия	УК-3.2. 3-1. <b>Знает</b> теоретические основы и практические аспекты организации командной работы	
			УК-3.2. 3-2. <b>Знает</b> основные методы анализа группового взаимодействия	
			УК-3.2. 3-3. <b>Знает</b> методы анализа командных ролей	
			УК-3.2. У-1. <b>Умеет</b> проектировать и организовывать командную работу	
	УК-3.2. У-2. <b>Умеет</b> определять и корректировать командные роли			
	УК-3.2. У-3. <b>Умеет</b> определять потребности участников команды в овладении новыми знаниями и умениями			
	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. Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами	УК-4.1. 3-1. <b>Знает</b> нормы устной речи, принятые в профессиональной среде
				УК-4.1. У-1. <b>Умеет</b> выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия
УК-4.1. У-2. <b>Умеет</b> применять иностранный язык на уровне, необходимом и достаточном для общения в профессиональной среде				
УК-4.2. 3-1. <b>Знает</b> нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде				
УК-4.2. Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках		УК-4.2. У-1. <b>Умеет</b> вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке	УК-4.3. 3-1. <b>Знает</b> нормы и модели речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия	
			УК-4.3. У-1. <b>Умеет</b> выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи	
УК-4.3. Использует диалог для сотрудничества в социальной и профессиональной сферах			УК-4.4. 3-1. <b>Знает</b> жанры устной и письменной речи в профессиональной сфере	
			УК-4.4. У-1. <b>Умеет</b> выполнять корректный устный и письменный перевод с иностранного языка на государственный язык РФ и с государственного языка РФ на иностранный язык профессиональных текстов	
УК-4.4. Умеет выполнять перевод профессиональных текстов с иностранного(-ых) на государственный язык РФ и с государственного языка РФ на иностранный(-ые)				



Межкультурное взаимодействие	УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.1. Имеет базовые представления о межкультурном разнообразии общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.1. 3-1. <b>Знает</b> о наличии межкультурного разнообразия общества в социально-историческом контексте		
			УК-5.1. 3-2. <b>Знает</b> о наличии межкультурного разнообразия общества в этическом контексте		
			УК-5.1. 3-3. <b>Знает</b> о наличии межкультурного разнообразия общества в философском контексте		
			УК-5.1. У-1. <b>Умеет</b> воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом контексте		
			УК-5.1. У-2. <b>Умеет</b> воспринимать межкультурное разнообразие общества в этическом контексте		
			УК-5.1. У-3. <b>Умеет</b> воспринимать межкультурное разнообразие общества в философском контексте		
			УК-5.2. Понимает необходимость восприятия и учета межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.2. 3-1. <b>Знает</b> причины межкультурного разнообразия общества в социально-историческом контексте	
		УК-5.2. 3-2. <b>Знает</b> причины межкультурного разнообразия общества в этическом контексте			
		УК-5.2. 3-3. <b>Знает</b> причины межкультурного разнообразия общества в философском контексте			
		УК-5.2. У-1. <b>Умеет</b> учитывать межкультурное разнообразие общества в рамках социально-исторического контекста			
		УК-5.2. У-2. <b>Умеет</b> учитывать межкультурное разнообразие общества в рамках этического контекста			
		УК-5.2. У-3. <b>Умеет</b> учитывать межкультурное разнообразие общества в рамках философского контекста			
		Самоорганизация и саморазвитие (в том числе здоровьесбережение)		УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1. Адекватно оценивает временные ресурсы и ограничения и эффективно использует эти ресурсы
			УК-6.1. У-1. <b>Умеет</b> критически оценить эффективность использования временных и других ресурсов при решении профессиональных задач		
УК-6.2. Выстраивает и реализует персональную траекторию непрерывного образования и саморазвития на его основе	УК-6.2. 3-1. <b>Знает</b> содержание и принципы самоорганизации и саморазвития				
	УК-6.2. 3-2. <b>Знает</b> свои личностные особенности и возможности в контексте самообразования				
	УК-6.2. 3-3. <b>Знает</b> современные тренды рынка труда, а также основы карьерного роста в своей профессиональной деятельности				
УК-6.2. У-1. <b>Умеет</b> планировать цели и направления своей социальной и профессиональной деятельности с учетом личностных характеристик, внешних и внутренних факторов и угроз					
УК-7. Способен поддерживать	УК-7.1. Рассматривает		УК-7.1. 3-1. <b>Знает</b> нормы здорового образа жизни, правильного питания и поведения		

	должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	нормы здорового образа жизни как основу для полноценной социальной и профессиональной деятельности	УК-7.1. 3-2. <b>Знает</b> нормативную базу общей физической подготовки для своего половозрастного профиля
			УК-7.1. У-1. <b>Умеет</b> соотносить здоровьесберегающие технологии поддержания здорового образа с физиологическими особенностями своего организма.
			УК-7.2. 3-3. <b>Знает</b> основы общей физической подготовки, в том числе здоровьесбережения
			УК-7.2. 3-4. <b>Знает</b> свои личностные возможности и особенности организма с точки зрения физической подготовки
		УК-7.2. Выбирает и использует здоровьесберегающие приемы физической культуры для укрепления организма в целях осуществления полноценной профессиональной и другой деятельности	УК-7.2. У-1. <b>Умеет</b> использовать основы физической культуры для укрепления организма в целях сохранения полноценной профессиональной и другой деятельности
			УК-8.1. 3-1. <b>Знает</b> основные положения концепции устойчивого развития общества
			УК-8.1. 3-2. <b>Знает</b> основы экологии и техники безопасности
			УК-8.1. У-1. <b>Умеет</b> обеспечивать безопасные и/или комфортные условия жизнедеятельности
Безопасность жизнедеятельности	УК-8. Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности и для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	УК-8.1. Применяет теоретические и практические знания и навыки для обеспечения безопасных условий жизнедеятельности в бытовой и профессиональной сферах	УК-8.1. У-2. <b>Умеет</b> выявлять и устранять проблемы, связанные с нарушениями условий безопасности в быту и на рабочем месте
			УК-8.2. 3-1. <b>Знает</b> алгоритм действий при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов
			УК-8.2. Осуществляет оперативные действия по предотвращению чрезвычайных ситуаций и/или их последствий, в том числе при угрозе и возникновении военных конфликтов
			УК-8.2. У-1. <b>Умеет</b> действовать в чрезвычайных ситуациях и при возникновении военных конфликтов
Инклюзивная компетентность	УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	УК-9.1. Осознает значимость и проблемы профессиональной и социальной адаптации лиц с ограниченными возможностями	УК-9.1. 3-1. <b>Знает</b> специфику потребностей лиц с ограниченными возможностями в профессиональной и социальной среде
			УК-9.1. У-1. <b>Умеет</b> аргументированно объяснять ценность многообразия и опровергать стереотипы в отношении лиц с ограниченными возможностями
			УК-9.2. 3-1. <b>Знает</b> основные методы профессиональной и социальной адаптации лиц с ограниченными возможностями
			УК-9.2. У-1. <b>Умеет</b> идентифицировать возможности более глубокого вовлечения лиц с ограниченными возможностями в профессиональную деятельность
		УК-9.2. Содействует успешной профессиональной и социальной адаптации лиц с ограниченными возможностями	УК-9.2. У-2. <b>Умеет</b> создавать условия для более глубокого вовлечения лиц с ограниченными возможностями в

			<p>организационную среду и профессиональную деятельность с учетом их особых потребностей</p> <p>УК-9.1. У-3. <b>Умеет</b> выбирать способы и технологии коммуникации, учитывающие особые потребности лиц с ограниченными возможностями</p>
Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность	УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике	УК-10.1. 3-1. <b>Знает</b> основы поведения экономических агентов, в том числе теоретические принципы рационального выбора (максимизация полезности) и наблюдаемые отклонения от рационального поведения (ограниченная рациональность, поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные)
			УК-10.1. 3-2. <b>Знает</b> принципы рыночного обмена и закономерности функционирования рыночной экономики, ее основные понятия, основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин)
			УК-10.1. 3-3. <b>Знает</b> факторы технического и технологического прогресса и повышения производительности, показатели социально-экономического развития и роста, ресурсные и экологические ограничения развития, понимает необходимость долгосрочного устойчивого развития
			УК-10.1. 3-4. <b>Знает</b> особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов
			УК-10.1. 3-5. <b>Знает</b> сущность и функции предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней, особенности частного и государственного предпринимательства, инновационной деятельности
			УК-10.1. 3-6. <b>Знает</b> понятие общественных благ и роль государства в их обеспечении, цели, задачи и инструменты регулятивной (в том числе бюджетной, денежно-кредитной, социальной и пенсионной) политики государства, понимает влияние государственного регулирования на экономическую динамику и благосостояние индивидов
			УК-10.1. У-1. <b>Умеет</b> критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны, последствий экономической политики для принятия обоснованных экономических решений
		УК-10.2. Применяет методы личного экономического и	УК-10.2. 3-1. <b>Знает</b> основные виды личных доходов, основные виды расходов, в том числе обязательных, принципы личного

		финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей	<p>финансового планирования и ведения личного бюджета</p> <p>УК-10.2. У-1. <b>Умеет</b> оценивать свои права на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты</p> <p>УК-10.2. У-1. <b>Умеет</b> вести личный бюджет, в том числе используя программные продукты</p> <p>УК-10.2. У-1. <b>Умеет</b> решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла</p>
		УК-10.3. Использует финансовые инструменты для управления личными финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски	<p>УК-10.3. З-1. <b>Знает</b> основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, основные финансовые инструменты и возможности их использования для достижения финансового благополучия</p> <p>УК-10.3. З-2. <b>Знает</b> виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы их снижения</p> <p>УК-10.3. У-1. <b>Умеет</b> пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя финансовых услуг, анализировать условия финансовых продуктов и положения договоров с финансовыми организациями</p> <p>УК-10.3. У-2. <b>Умеет</b> оценивать индивидуальные риски, в том числе риск стать жертвой мошенничества, и управлять ими</p>
Гражданская позиция	УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	УК-11.1. Реализует гражданские права и осознанно участвует в жизни общества	УК-11.1. З-1. <b>Знает</b> права и обязанности человека и гражданина, основы законодательства РФ и правового поведения
			УК-11.1. У-1. <b>Умеет</b> оценивать события и ситуации, оказывающие влияние на политику и общество; выстраивать свою жизненную позицию, основанную на гражданских ценностях и социальной ответственности
	УК-11.2. Следует базовым этическим ценностям, демонстрируя нетерпимое отношение к коррупционному поведению	УК-11.1. У-2. <b>Умеет</b> рефлексировать и конструктивно разрешать проблемные ситуации, связанные с нарушением гражданских прав, применением манипулятивных технологий формирования ложных и антиправовых действий	УК-11.2. З-1. <b>Знает</b> базовые этические ценности и способен формировать личностную позицию по основным вопросам гражданско-этического характера
			<p>УК-11.2. У-1. <b>Умеет</b> давать правовую и этическую оценку ситуациям, связанным с коррупционным поведением</p> <p>УК-11.2. У-2. <b>Умеет</b> оценивать социальные, правовые, этические последствия коррупционных действий</p>

### 6.1.2. Общепрофессиональные компетенции, формируемые и проверяемые в результате государственной итоговой аттестации

Категория (группа) общепрофессиональных компетенций	Компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения	
Общепрофессиональные компетенции	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. Формулирует и формализует профессиональные прикладные задачи, используя понятийный аппарат экономической теории	ОПК-1.1. 3-1. <b>Знает</b> основы экономической и управленческой теории в объеме, необходимом для решения стандартных профессиональных задач (на базовом уровне)	
		ОПК 1.1. У-1. <b>Умеет</b> формулировать и решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной среды, библиографической культуры и математического аппарата		
		ОПК-1.2. Использует принципы принятия экономических решений при решении прикладных задач	ОПК-1.2. 3-1. <b>Знает</b> принципы принятия экономических решений при решении прикладных задач	
		ОПК-1.2. У-1. <b>Умеет</b> формулировать и решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной среды, библиографической культуры и математического аппарата		
		ОПК-1.3. Применяет аналитический инструментарий для постановки и решения прикладных задач с применением базовых экономических моделей	ОПК-1.3. 3-1. <b>Знает</b> базовые экономические модели, аналитический инструментарий для постановки и решения задач	
		ОПК-1.3. У-1. <b>Умеет</b> применять традиционные инструменты теории экономики, менеджмента и статистики в профессиональной сфере		
		ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	ОПК-2.1 Использует основные методы, средства получения, представления, хранения и обработки статистических данных	ОПК-2.1. 3-1. <b>Знает</b> типы экономических данных и способы их использования в решении оперативных и тактических задач
			ОПК-2.1. У-1. <b>Умеет</b> использовать основные методы, средства получения, представления, хранения и обработки статистических данных	
			ОПК-2.2. Применяет статистические методы обработки собранных данных, использует анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач	ОПК-2.2. 3-1. <b>Знает</b> статистические методы обработки данных, методы анализ данных, необходимые для решения поставленных экономических задач
ОПК-2.2. У-1. <b>Умеет</b> применять базовые методы и принципы обработки информации, процедуры и правила составления форм сбора и анализа данных и их использования				
ОПК-2.2. У-2. <b>Умеет</b> применять методы анализа данных, необходимые для решения поставленных экономических задач				

		<p>ОПК-2.3. Использует современные методы сбора, обработки и анализа данных при решении поставленных экономических и финансовых задач, методы анализа социально-экономических и финансовых показателей, процессов и явлений, тенденций их изменения</p>	<p>ОПК-2.3. 3-1. <b>Знает:</b> основные понятия, методы и приемы теории вероятностей и математической статистики, основные методы математического анализа</p> <p>ОПК-2.3. 3-2. <b>Знает</b> методы анализа социально-экономических показателей, процессов и явлений, тенденций их изменения</p> <p>ОПК-2.3. 3-3. <b>Знает</b> современные методы сбора и обработки данных, методы анализа динамики финансовых показателей</p> <p>ОПК-2.3. У-1. <b>Умеет</b> проводить систематизацию и обработку информации торгово-экономического характера из открытых источников и интерпретацию полученных результатов</p> <p>ОПК-2.3. У-2. <b>Умеет</b> использовать методы анализа социально-экономических показателей, процессов и явлений, тенденций их изменения</p> <p>ОПК-2.3. У-3. <b>Умеет</b> применять математический аппарат и основные методы математического анализа в профессиональной деятельности</p>
<p>ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов</p>	<p>ОПК-3.1. Использует понятийный аппарат экономической науки для описания микро- и макроэкономических процессов</p> <p>ОПК-3.2. Анализирует мотивы и закономерности поведения ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объемов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне</p> <p>ОПК-3.3. Анализирует показатели и факторы экономического роста, выявляет инструменты государственного регулирования и</p>	<p>ОПК-3.1. 3-1. <b>Знает</b> базовые и основные экономические понятия</p> <p>ОПК-3.1. 3-2. <b>Знает</b> основные понятия в области мировой экономики и внешнеэкономической деятельности</p> <p>ОПК-3.1. У-1. <b>Умеет</b> анализировать процессы, происходящие в сфере обращения (в том числе торговле), и прогнозировать возможное их развитие с учетом влияния факторов внешней среды</p> <p>ОПК-3.1. У-2. <b>Умеет</b> использовать экономические категории для характеристики внешнеэкономической деятельности</p> <p>ОПК-3.2. 3-1. <b>Знает</b> закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объемов производства на микроэкономическом уровне</p> <p>ОПК-3.2. У-1. <b>Умеет</b> выявлять причины и закономерности, обуславливающие специфику торгово-экономических процессов на микроуровне</p> <p>ОПК-3.3. 3-1. <b>Знает</b> эволюцию сферы обращения и ее основные текущие тенденции развития на национальном уровне и в мировом масштабе</p> <p>ОПК-3.3. У-1. <b>Умеет</b> выявлять показатели и факторы экономического роста</p>	

		прогнозирования экономического роста	
ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.1. Определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения	ОПК-4.1. 3-1. <b>Знает</b> традиционные методы исследования и диагностики хозяйственной деятельности и ресурсного потенциала торговой организации, порядок и инструменты анализа финансовой, бухгалтерской и иной информации и способы использования полученных сведений для принятия управленческих решений	ОПК-4.1. У-1. <b>Умеет</b> определять основные экономические показатели на основании финансовой, бухгалтерской и иной документации и формировать мероприятия по повышению эффективности хозяйственной деятельности субъектов отрасли
			ОПК-4.2. 3-1. <b>Знает</b> возможные риски и ограничения при осуществлении профессиональной деятельности в условиях неопределенности
			ОПК-4.2. У-1. <b>Умеет</b> проводить экономические расчеты для принятия оптимальных управленческих решений по планированию и организации профессиональной деятельности
			ОПК-4.2. Оценивает вероятные риски и ограничения в решении поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределенности
ОПК-5. Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач	ОПК-5.1. Выбирает соответствующие содержанию профессиональных задач современные информационные технологии и программное обеспечение	ОПК-5.1. 3-1. <b>Знает</b> современные цифровые технологические решения, которые сопряжены с деятельностью хозяйствующих субъектов торговой отрасли	ОПК-5.1. У-1. <b>Умеет</b> использовать современные разработки цифровой индустрии для оптимизации торгово-технологических процессов
		ОПК-5.2. 3-1. <b>Знает</b> и применяет методы информационных технологий для экономических и финансовых расчетов	ОПК-5.2. У-1. <b>Умеет</b> применять традиционное программное обеспечение с учетом основных требований информационной безопасности, предназначенное для проведения экономико-статистических расчетов
	ОПК-5.2. Обработывает экономические и финансовые данные с использованием информационных технологий для решения профессиональных задач		
ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и	ОПК-6.1. Понимает принципы работы современных информационных технологий	ОПК-6.1. 3-1. <b>Знает</b> актуальные подходы к работе современных информационных технологий	

использовать их для решения задач профессиональной деятельности		ОПК-6.1. У-1. <b>Умеет</b> использовать принципы работы современных информационных технологий для решения задач профессиональной деятельности
	ОПК-6.2. Учитывает принципы работы современных информационных технологий при решении задач профессиональной деятельности	ОПК-6.2. 3-1. <b>Знает</b> возможности использования современных информационных технологий для решения задач профессиональной деятельности в соответствии с принципами их работы
		ОПК-6.2. У-1. <b>Умеет</b> учитывать особенности современных информационных технологий в профессиональной деятельности

### 6.1.3. Профессиональные компетенции, формируемые и проверяемые в результате государственной итоговой аттестации

Задача профессиональной деятельности	Компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения
Организационно-управленческий	ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок	ПК-1.1. Организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг	ПК-1.1. 3-1. <b>Знает</b> требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок, основы антимонопольного законодательства
			ПК-1.1. У-1. <b>Умеет</b> использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций
			ПК-1.2. 3-1. <b>Знает</b> особенности составления закупочной документации
		ПК-1.2. У-1. <b>Умеет</b> подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения	
		ПК-1.2. У-2. <b>Умеет</b> работать с закупочной документацией	
		ПК-1.3. Осуществляет обработку, формирование, хранение данных	ПК-1.3. 3-1. <b>Знает</b> основы информатики в части применения к закупкам
	ПК-1.3. У-1. <b>Умеет</b> обрабатывать и хранить данные		
	ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок		ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)
		ПК-2.1. У-1. <b>Умеет</b> выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	



		ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика	ПК-2.2. 3-1. <b>Знает</b> порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам
			ПК-2.2. У-1. <b>Умеет</b> составлять и оформлять отчетную документацию
		ПК-2.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов	ПК-2.3. 3-1. <b>Знает</b> основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового, административного и антимонопольного законодательства в части применения к закупкам
			ПК-2.3. У-1. <b>Умеет</b> организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика
Аналитический	ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	ПК-3.1. Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации	ПК-3.1. 3-1. <b>Знает</b> особенности проведения социологических исследований
			ПК-3.1. У-1. <b>Умеет</b> применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования
		ПК-3.2. Планирует проведение маркетингового исследования	ПК-3.2. 3-1. <b>Знает</b> и применяет основы менеджмента
		ПК-3.2. У-1. <b>Умеет</b> подготавливать комплексный план проведения маркетингового исследования	
		ПК-3.2. У-2. <b>Умеет</b> определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования	
	ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг	ПК-3.3. 3-1. <b>Знает</b> методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов	
	ПК-3.3. 3-2. <b>Знает</b> принципы системного анализа		
	ПК-3.3. У-1. <b>Умеет</b> анализировать текущую рыночную конъюнктуру		
ПК-5. Способен разрабатывать стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ПК-5.1. Осуществляет подбор каналов и формирование системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	ПК-5.1. 3-1. <b>Знает</b> принципы, приемы и методы проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (веб-аналитика)	
		ПК-5.1. 3-2. <b>Знает</b> систему инструментов интернет-маркетинга	

			ПК-5.1. У-1. <b>Умеет</b> анализировать соответствие выбранных каналов продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" общей маркетинговой стратегии организации		
			ПК-5.1. У-2. <b>Умеет</b> составлять систему показателей эффективности продвижения		
			ПК-5.1. У-3. <b>Умеет</b> обосновывать выбор каналов продвижения с точки зрения общей эффективности работы организации на рынке		
		ПК-5.2. Формирует бюджет на продвижение в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	ПК-5.2. 3-1. <b>Знает</b> основы эффективной коммуникации		
			ПК-5.2. У-1. <b>Умеет</b> составлять аналитические записки, использовать профессиональные системы, программы и сервисы для формирования бюджета		
		ПК-5.3. Анализирует трафик на веб-сайт	ПК-5.3. 3-1. <b>Знает</b> основы потребительского поведения		
			ПК-5.3. 3-2. <b>Знает</b> основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов		
			ПК-5.3. У-1. <b>Умеет</b> интерпретировать показатели количественных и качественных характеристик трафика на веб-сайт		
			ПК-5.3. У-2. <b>Умеет</b> составлять алгоритмы улучшения качественных показателей трафика		
		Расчетно-экономический	ПК-4. Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.1. Обрабатывает полученные данные и готовит отчеты по результатам маркетинговых исследований	ПК-4.1 3-1. <b>Знает</b> методы проведения маркетингового исследования
					ПК-4.1 У-1. <b>Умеет</b> систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации
					ПК-4.1 У-2. <b>Умеет</b> создавать отчеты по результатам маркетингового исследования
ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	ПК-4.2 3-1. <b>Знает</b> особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг				
	ПК-4.2 У-1. <b>Умеет</b> давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга (в частности товарной политики)				
ПК-4.3. Формирует предложения по совершенствованию ценовой политики	ПК-4.3 3-1. <b>Знает</b> нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, в том числе в части ценообразования				
	ПК-4.3. 3-2. <b>Знает</b> методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства				

			ПК-4.3 У-1. <b>Умеет</b> давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга (в частности ценовой политики)
		ПК-4.4. Формирует предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж	ПК-4.4 З-1. <b>Знает</b> психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях (при выборе места и способа совершения покупки)
	ПК-4.4 У-1. <b>Умеет</b> использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков		
	ПК-4.4 У-2. <b>Умеет</b> давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга (в частности систем сбыта и продаж)		
		ПК-4.5. Формирует предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	ПК-4.5 З-1. <b>Знает</b> психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях (при восприятии рекламы, акций по стимулированию продаж и других инструментов продвижения)
			ПК-4.5 У-1. <b>Умеет</b> давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга (в частности системы продвижения товаров и услуг организации)

Совокупность компетенций, установленных программой бакалавриата, должна обеспечивать выпускнику способность осуществлять профессиональную деятельность не менее чем в одной области и (или) сфере профессиональной деятельности, установленной в соответствии с пунктом 1.11 ФГОС ВО, и(или) решать задачи профессиональной деятельности не менее, чем одного типа, установленного в соответствии с пунктом 1.12 ФГОС ВО (согласно п.3.6 ФГОС ВО).

## 6.2. Ответственность за формирование ФОС

6.2.1. Ответственным исполнителем за формирование ФОС ГИА является заведующий выпускающей кафедрой.

6.2.2. Непосредственный исполнитель формирования ФОС назначается распоряжением заведующего кафедрой из числа профессорско-преподавательского состава кафедры. ФОС может разрабатываться и формироваться творческим коллективом в соавторстве.

6.2.3. Составитель оценочного средства несет ответственность за качество разработки, правильность составления и оформления оценочного средства.

6.2.4. Заведующий кафедрой несет ответственность за то, какие компетенции включаются в набор требуемых результатов освоения программы бакалавриата. Обязательно соответствие компетенций указанных в матрице компетенций учебного плана и рассмотренных в ФОС ГИА.

## 6.3 Государственный экзамен

Государственный экзамен учебным планом не предусмотрен.

## 6.4. Выпускная квалификационная работа (ВКР)

Вид выпускной квалификационной работы:

- выпускная квалификационная работа бакалавра
- выпускная квалификационная работа в формате стартапа.

### 6.4.1. Цели и задачи выпускной квалификационной работы

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы *бакалавра* завершает подготовку обучающегося и показывает его готовность к решению задач профессиональной деятельности следующих типов:

- ✓ аналитический
- ✓ организационно-управленческий
- ✓ расчетно-экономический.

В процессе выполнения работы обучающемуся предоставляется возможность под руководством опытных специалистов углубить и систематизировать теоретические и практические знания, полученные в процессе освоения учебного плана, закрепить навыки научно-исследовательской работы и творчески применить их в решении конкретных практических задач. Обучающиеся должны активно использовать знания из области коммерческой деятельности, маркетинга, рекламы, менеджмента, экономики, статистики и других смежных дисциплин.

Подготовка к выполнению выпускной квалификационной работы (ВКР) начинается с младших курсов, когда обучающиеся, выполняя рефераты по дисциплинам общей подготовке, курсовые работы/проекты по дисциплинам, учатся критически мыслить, делать выводы, обобщения. Преподаватели кафедры заранее ориентируют обучающихся на выбор таких тем курсовых работ, которые могут стать частью выпускных квалификационных работ.

Раскрывая сущность вопросов по избранной теме, выпускник должен показать и развить навыки самостоятельных исследований по анализу и совершенствованию торговой деятельности, элементов комплекса маркетинга организации, конкурентоспособности торговой организации, а также по внедрению новых маркетинговых технологий и технологий коммерческой деятельности на предприятиях и др. Сформированные при написании курсовых работ исследования получают логическое завершение в выпускной квалификационной работе *бакалавра*.

Таким образом, выпускная квалификационная работа *бакалавра* является формой оценки уровня его профессиональной квалификации.

Выпускная квалификационная работа *бакалавра* призвана выявить способность выпускников на основе полученных знаний самостоятельно решать конкретные практические аспекты в области торговой и маркетинговой деятельности, подтвердить наличие профессиональных компетенций.

Основными целями выпускной квалификационной работы *бакалавра* являются:

- систематизация, закрепление и расширение теоретических знаний и практических навыков, полученных в процессе обучения по направлению 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы «Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле»;
- развитие навыков ведения самостоятельной работы в решении конкретных проблем и вопросов управления торговой и маркетинговой деятельностью предприятия;
- овладение методологией проведения маркетингового исследования при решении разрабатываемых в выпускной работе проблем и вопросов;
- выяснение подготовленности обучающихся к практической деятельности в различных областях экономики России в современных условиях.

В соответствии с поставленными целями выпускник в процессе выполнения выпускной квалификационной работы *бакалавра* должен решить следующие задачи:

- обосновать актуальность выбранной темы и ее значение в решении проблем конкурентоспособности и прибыльности предприятий;

- изучить теоретические положения, нормативно-техническую и правовую документацию, статистические материалы, справочную, специальную и научную литературу по избранной теме и изложить свою точку зрения по относящимся к ней дискуссионным вопросам;

- провести анализ деятельности деловой организации и оценку её экономических показателей, показателей в области ее рыночного положения;

- использовать специальные программы обеспечения как инструмент обработки информации;

- провести анализ действующей системы закупочно-сбытовой, торгово-технологической и маркетинговой деятельности предприятия (ассортиментной политики, ценовой политики, политики распределения и коммуникационной политики, действий по сегментированию рынка, по формированию лояльности покупателей и т.д.);

- сформулировать выводы и разработать аргументированные предложения по повышению эффективности работы организации – объекта исследования.

- оформить выпускную квалификационную работу в соответствии с требованиями Методических указаний по написанию выпускной квалификационной работы в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», а также Методических указаний по написанию выпускной квалификационной работы в формате стартапа (ВКРС) в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Обучающийся несет полную ответственность за самостоятельность и достоверность проведенного исследования в рамках выпускной квалификационной работы. Все использованные в работе материалы и положения из опубликованной научной и учебной литературы, других информационных источников обязательно должны иметь на них ссылки.

#### **6.4.2. Выбор темы выпускной квалификационной работы**

Тематика выпускных квалификационных работ должна быть актуальной, соответствовать современному состоянию и перспективам развития науки и техники.

Общий перечень рекомендуемых тем выпускных квалификационных работ ежегодно утверждается заведующим выпускающей кафедрой.

При выборе тематики выпускных квалификационных работ рекомендуется учитывать реальные задачи экономики, социальной сферы, науки и практики в соответствии с направлениями научной деятельности Филиала, работодателей.

Выпускная квалификационная работа *бакалавра* выполняется на фактических материалах конкретной организации – как правило, объекта прохождения производственной (*преддипломной*) практики, на основе глубокого изучения теоретических вопросов, относящихся к избранной теме работы, детального анализа практических материалов по основным направлениям деятельности объекта исследования. Обучающийся самостоятельно выбирает тему выпускной квалификационной работы исходя из ее актуальности, научного или практического интереса, наличия достаточного фактического и статистического материала.

Обучающийся, желающий выполнить выпускную квалификационную работу на тему, не предусмотренную примерным перечнем, должен обосновать свой выбор и получить согласие научного руководителя и разрешение заведующего профильной кафедры.

После выбора темы и ее согласования с научным руководителем обучающийся пишет заявление на имя заведующего кафедрой об её утверждении. Тема ВКР и научный руководитель утверждаются распоряжением по факультету и изменению не подлежат.

Примерные темы выпускных квалификационных работ по видам деятельности представлены в Приложении 1.

### **6.4.3. Структура и содержание выпускной квалификационной работы**

Требования к структуре и содержанию выпускной квалификационной работы определяется Методическими указаниями по написанию выпускной квалификационной работы в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», а также Методическими указаниями по написанию выпускной квалификационной работы в формате стартапа (ВКРС) в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Выпускная квалификационная работа *бакалавра* должна иметь следующую структуру, которая согласуется с научным руководителем:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основную часть, состоящую, как правило, не менее чем из трех разделов
- (теоретического, обзорного по заявленной проблематике; аналитического, организационно-экономического по рассматриваемой проблеме; практического, с рассмотрением реальной практики, опыта функционирования объекта исследования);
- заключение, включающее выводы и предложения (рекомендации);
- список используемых источников;
- приложения (при необходимости).

Основными требованиями к работе являются:

- четкость и логическая последовательность изложения материала;
- краткость и точность формулировок, исключающая возможность неоднозначного их толкования;
- конкретность изложения полученных результатов, их анализа и теоретических положений;
- обоснованность выводов, рекомендаций и предложений.

Содержание ВКР должно соответствовать названию темы.

Работа считается выполненной в полном объеме в том случае, если в ней нашли отражение все проблемы и вопросы, предусмотренные заданием на выполнение выпускной квалификационной работы.

### **6.4.4. Порядок выполнения и представления в государственную экзаменационную комиссию выпускной квалификационной**

При выполнении выпускной квалификационной работы каждому обучающемуся распоряжением декана факультета назначается руководитель.

Обязанности руководителя выпускной квалификационной работы:

- выдача задания на выпускную квалификационную работу и курирование работы по сбору и обобщению необходимых материалов к выпускной квалификационной работе (в том числе на преддипломной практике);
- проведение систематических консультаций выпускника;
- проверка выполнения работы в соответствии с календарным графиком;

- составление отзыва на выпускника;
- присутствие на защите с правом совещательного голоса.
- проводить предзащиту ВКР с целью выявления готовности обучающегося к защите ВКР

Не позднее, чем за 2 календарных дня до назначенного срока защиты выпускной квалификационной работы выпускник сдает секретарю Государственной экзаменационной комиссии следующие обязательные документы:

- ВКР в переплетенном виде (титульный лист; задание; план-график выполнения и оформления ВКР; аннотация (на русском и английском языке); содержание; заключение; список использованных источников (в алфавитном порядке); приложения);
- отзыв научного руководителя;
- внешняя рецензия на бланке организации или с печатью (желательно);
- задание;
- отчет о проверке работы на наличие плагиата;
- ВКР на электронном носителе.

Обучающийся может представить также справку о внедрении результатов выпускной квалификационной работы в производство (непосредственно в деятельность объекта исследования).

#### 6.4.5. Соотношение содержания разделов ВКР совокупным ожидаемым результатом обучения

№ п.п.	Содержание ВКР	Формируемые компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения	Форма контроля
1	Введение	УК-1 УК-2 УК-5 ОПК-3 ПК-4	УК-1.1 УК-2.1 УК-5.1 УК-5.2 ОПК-3.1 ОПК-3.2 ОПК-3.3 ПК-4.2	<i>УК-1.1. У-1. УК-2.1. 3-3; УК-2.1. У-1 УК-5.1. 3-1; УК-5.1. 3-2; УК-5.1. 3-3; УК-5.1. У-1; УК-5.1. У-2; УК-5.1. У-3 УК-5.2. 3-1; УК-5.2. 3-2; УК-5.2. 3-3; УК-5.2. У-1; УК-5.2. У-2; УК-5.2. У-3 ОПК-3.1. 3-1; ОПК-3.1. 3-2; ОПК-3.1. У-1; ОПК-3.1. У-2; ОПК-3.2. 3-1; ОПК-3.2. У-1 ОПК-3.3. 3-1; ОПК-3.3. У-1 ПК-4.2 3-1</i>	Консультации с научным руководителем
2	Первый раздел	УК-1 УК-2 УК-4 УК-6 ОПК-6	УК-1.1 УК-2.1 УК-4.4 УК-6.1 УК-6.2 ОПК-6.1	<i>УК-1.1. 3-1; УК-1.1. У-2 УК-2.1. 3-1; УК-2.1. 3-2; УК-2.1. У-2; УК-2.1. У-3 УК-4.4. 3-1; УК-4.4. У-1 УК-6.1. 3-1; УК-6.1. У-1 УК-6.2. 3-1; УК-6.2. 3-2; УК-6.2. 3-3; УК-6.2. У-1 ОПК-6.1. 3-1; ОПК-6.1. У-1</i>	Консультации с научным руководителем
3	Второй раздел	УК-1 УК-3 УК-6 УК-10 ОПК-1 ОПК-2 ОПК-3	УК-1.2 УК-3.1 УК-3.2 УК-6.1 УК-6.2 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3 ОПК-3.3	<i>УК-1.2. 3-1; УК-1.2. У-1; УК-1.2. У-2; УК-1.2. У-3 УК-3.1. 3-1; УК-3.1. 3-2; УК-3.1. 3-3; УК-3.1. У-1; УК-3.1. У-2; УК-3.1. У-3 УК-3.2. 3-1; УК-3.2. 3-2; УК-3.2. 3-3; УК-3.2. У-1; УК-3.2. У-2; УК-3.2. У-3 УК-6.1. 3-1; УК-6.1. У-1 УК-6.2. 3-1; УК-6.2. 3-2; УК-6.2. 3-3; УК-6.2. У-1 УК-10.1. 3-1; УК-10.1. 3-2; УК-10.1. 3-3; УК-10.1. 3-4; УК-10.1. 3-5; УК-10.1. 3-6; УК-10.1. У-1 УК-10.2. 3-1; УК-10.2. У-1; УК-10.2. У-2; УК-10.2. У-3 УК-10.3. 3-1; УК-10.3. 3-2; УК-10.3. У-1; УК-10.3. У-2 ОПК-1.1. 3-1; ОПК-1.1. У-1 ОПК-1.2. 3-1; ОПК-1.2. У-1 ОПК-1.3. 3-1; ОПК-1.3. У-1 ОПК-2.1. 3-1; ОПК-2.1. У-1 ОПК-2.2. 3-1; ОПК-2.2. У-1; ОПК-2.2. У-2 ОПК-2.3. 3-1; ОПК-2.3. 3-2; ОПК-2.3. 3-3; ОПК-2.3. У-1; ОПК-2.3. У-2; ОПК-2.3. У-3 ОПК-3.3. У-1</i>	Консультации с научным руководителем



		ОПК-4 ОПК-5 ПК-3  ПК-4	ОПК-4.1 ОПК-5.2 ПК-3.2 ПК-3.3 ПК-4.3	<i>ОПК-4.1. 3-1; ОПК-4.1. У-1 ОПК-5.2. 3-1; ОПК-5.2. У-1 ПК-3.2. 3-1 ПК-3.3. У-1 ПК-4.3. 3-2</i>	
4	Третий раздел	УК-1 УК-2 УК-4  УК-6  УК-7  УК-8  УК-9  УК-11  ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ОПК-6 ПК-1  ПК-2  ПК-3  ПК-4,	УК-1.3 УК-2.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-6.1 УК-6.2 УК-7.1 УК-7.2 УК-8.1 УК-8.2 УК-9.1 УК-9.2 УК-11.1 УК-11.2 ОПК-3.2 ОПК-4.2 ОПК-5.1 ОПК-6.2 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3 ПК-3.1 ПК-3.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4	<i>УК-1.3. 3-1; УК-1.3. У-1; УК-1.3. У-2 УК-2.2. 3-1; УК-2.2. 3-2; УК-2.2. 3-3; УК-2.2. У-1; УК-2.2. У-2; УК-2.2. У-3 УК-4.1. 3-1; УК-4.1. У-1; УК-4.1. У-2 УК-4.2. 3-1; УК-4.2. У-1 УК-6.1. 3-1; УК-6.1. У-1 УК-6.2. 3-1; УК-6.2. 3-2; УК-6.2. 3-3; УК-6.2. У-1 УК-7.1. 3-1; УК-7.1. 3-2; УК-7.1. У-1 УК-7.2. 3-1; УК-7.2. 3-2; УК-7.2. У-1 УК-8.1. 3-1; УК-8.1. 3-2; УК-8.1. У-1; УК-8.1. У-2 УК-8.2. 3-1; УК-8.2. У-1 УК-9.1. 3-1; УК-9.1. У-1 УК-9.2. 3-1; УК-9.2. У-1; УК-9.2. У-2; УК-9.1. У-3 УК-11.1. 3-1; УК-11.1. У-1; УК-11.1. У-2 УК-11.2. 3-1; УК-11.2. У-1; УК-11.2. У-2 ОПК-3.2. У-1 ОПК-4.2. 3-1; ОПК-4.2. У-1 ОПК-5.1. 3-1; ОПК-5.1. У-1 ОПК-6.2. 3-1; ОПК-6.2. У-1 ПК-1.1. 3-1; ПК-1.1. У-1 ПК-1.2. 3-1; ПК-1.2. У-1; ПК-1.2. У-2 ПК-1.3. 3-1; ПК-1.3. У-1 ПК-2.1. 3-1; ПК-2.1. У-1 ПК-2.2. 3-1; ПК-2.2. У-1 ПК-2.3. 3-1; ПК-2.3. У-1 ПК-3.1. 3-1; ПК-3.1. У-1 ПК-3.2. 3-1; ПК-3.2. У-1; ПК-3.2. У-2 ПК-3.3. 3-1; ПК-3.3. 3-2; ПК-3.3. У-1 ПК-4.1 3-1; ПК-4.1 У-1; ПК-4.1 У-2 ПК-4.2 3-1; ПК-4.2 У-1 ПК-4.3 3-1; ПК-4.3. 3-2; ПК-4.3 У-1 ПК-4.4 3-1; ПК-4.4 У-1; ПК-4.4 У-2</i>	Консультации с научным руководителем

		ПК-5	ПК-4.5 ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3	<i>ПК-4.5 3-1; ПК-4.5 У-1 ПК-5.1. 3-1; ПК-5.1. 3-2; ПК-5.1. У-1; ПК-5.1. У-2; ПК-5.1. У-3 ПК-5.2. 3-1; ПК-5.2. У-1 ПК-5.3. 3-1; ПК-5.3. 3-2; ПК-5.3. У-1; ПК-5.3. У-2</i>	
5	Заключение	УК-1 УК-2 УК-6 ОПК-4	УК-1.2 УК-1.3 УК-2.2 УК-6.1 УК-6.2 ОПК-4.2	<i>УК-1.2. 3-1; УК-1.2. У-1; УК-1.2. У-2; УК-1.2. У-3 УК-1.3. 3-1; УК-1.3. У-1; УК-1.3. У-2 УК-2.2. У-3 УК-6.1. 3-1; УК-6.1. У-1 УК-6.2. 3-1; УК-6.2. 3-2; УК-6.2. 3-3; УК-6.2. У-1 ОПК-4.2. 3-1; ОПК-4.2. У-1</i>	Консультации с научным руководителем
6	Подготовленная и оформленная ВКР	УК-1 УК-2 УК-3 УК-4 УК-5 УК-6 УК-7	УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-3.1 УК-3.2 УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 УК-4.4 УК-5.1 УК-5.2 УК-6.1 УК-6.2 УК-7.1 УК-7.2	<i>УК-1.1. 3-1; УК-1.1. У-1; УК-1.1. У-2 УК-1.2. 3-1; УК-1.2. У-1; УК-1.2. У-2; УК-1.2. У-3 УК-1.3. 3-1; УК-1.3. У-1; УК-1.3. У-2 УК-2.1. 3-1; УК-2.1. 3-2; УК-2.1. 3-3; УК-2.1. У-1; УК-2.1. У-2; УК-2.1. У-3 УК-2.2. 3-1; УК-2.2. 3-2; УК-2.2. 3-3; УК-2.2. У-1; УК-2.2. У-2; УК-2.2. У-3 УК-3.1. 3-1; УК-3.1. 3-2; УК-3.1. 3-3; УК-3.1. У-1; УК-3.1. У-2; УК-3.1. У-3 УК-3.2. 3-1; УК-3.2. 3-2; УК-3.2. 3-3; УК-3.2. У-1; УК-3.2. У-2; УК-3.2. У-3 УК-4.1. 3-1; УК-4.1. У-1; УК-4.1. У-2 УК-4.2. 3-1; УК-4.2. У-1 УК-4.3. 3-1; УК-4.3. У-1 УК-4.4. 3-1; УК-4.4. У-1 УК-5.1. 3-1; УК-5.1. 3-2; УК-5.1. 3-3; УК-5.1. У-1; УК-5.1. У-2; УК-5.1. У-3 УК-5.2. 3-1; УК-5.2. 3-2; УК-5.2. 3-3; УК-5.2. У-1; УК-5.2. У-2; УК-5.2. У-3 УК-6.1. 3-1; УК-6.1. У-1 УК-6.2. 3-1; УК-6.2. 3-2; УК-6.2. 3-3; УК-6.2. У-1 УК-7.1. 3-1; УК-7.1. 3-2; УК-7.1. У-1 УК-7.2. 3-1; УК-7.2. 3-2; УК-7.2. У-1</i>	Предварительная оценка в процессе проведения процедуры предзащиты ВКР
7	Подготовленная и оформленная ВКР	УК-8 УК-9 УК-10 УК-11	УК-8.1 УК-8.2 УК-9.1 УК-9.2 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-11.1	<i>УК-8.1. 3-1; УК-8.1. 3-2; УК-8.1. У-1; УК-8.1. У-2 УК-8.2. 3-1; УК-8.2. У-1 УК-9.1. 3-1; УК-9.1. У-1 УК-9.2. 3-1; УК-9.2. У-1; УК-9.2. У-2; УК-9.1. У-3 УК-10.1. 3-1; УК-10.1. 3-2; УК-10.1. 3-3; УК-10.1. 3-4; УК-10.1. 3-5; УК-10.1. 3-6; УК-10.1. У-1 УК-10.2. 3-1; УК-10.2. У-1; УК-10.2. У-2; УК-10.2. У-3 УК-10.3. 3-1; УК-10.3. 3-2; УК-10.3. У-1; УК-10.3. У-2 УК-11.1. 3-1; УК-11.1. У-1; УК-11.1. У-2</i>	Окончательная оценка в процессе проведения процедуры защиты ВКР на заседании ГЭК

			УК-11.2 ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3	<i>УК-11.2. 3-1; УК-11.2. У-1; УК-11.2. У-2 ОПК-1.1. 3-1; ОПК 1.1. У-1 ОПК-1.2. 3-1; ОПК-1.2. У-1 ОПК-1.3. 3-1; ОПК-1.3. У-1</i>	
		ОПК-2	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3	<i>ОПК-2.1. 3-1; ОПК-2.1. У-1 ОПК-2.2. 3-1; ОПК-2.2. У-1; ОПК-2.2. У-2 ОПК-2.3. 3-1; ОПК-2.3. 3-2; ОПК-2.3. 3-3; ОПК-2.3. У-1; ОПК-2.3. У-2; ОПК-2.3. У-3</i>	
		ОПК-3	ОПК-3.1 ОПК-3.2 ОПК-3.3	<i>ОПК-3.1. 3-1; ОПК-3.1. 3-2; ОПК-3.1. У-1; ОПК-3.1. У-2; ОПК-3.2. 3-1; ОПК-3.2. У-1 ОПК-3.3. 3-1; ОПК-3.3. У-1</i>	
		ОПК-4	ОПК-4.1 ОПК-4.2	<i>ОПК-4.1. 3-1; ОПК-4.1. У-1 ОПК-4.2. 3-1; ОПК-4.2. У-1</i>	
		ОПК-5	ОПК-5.1 ОПК-5.2	<i>ОПК-5.1. 3-1; ОПК-5.1. У-1 ОПК-5.2. 3-1; ОПК-5.2. У-1</i>	
		ОПК-6	ОПК-6.1 ОПК-6.2	<i>ОПК-6.1. 3-1; ОПК-6.1. У-1 ОПК-6.2. 3-1; ОПК-6.2. У-1</i>	
		ПК-1	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3	<i>ПК-1.1. 3-1; ПК-1.1. У-1 ПК-1.2. 3-1; ПК-1.2. У-1; ПК-1.2. У-2 ПК-1.3. 3-1; ПК-1.3. У-1</i>	
		ПК-2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	<i>ПК-2.1. 3-1; ПК-2.1. У-1 ПК-2.2. 3-1; ПК-2.2. У-1 ПК-2.3. 3-1; ПК-2.3. У-1</i>	
		ПК-3	ПК-3.1 ПК-3.2 ПК-3.3	<i>ПК-3.1. 3-1; ПК-3.1. У-1 ПК-3.2. 3-1; ПК-3.2. У-1; ПК-3.2. У-2 ПК-3.3. 3-1; ПК-3.3. 3-2; ПК-3.3. У-1</i>	
		ПК-4	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5	<i>ПК-4.1 3-1; ПК-4.1 У-1; ПК-4.1 У-2 ПК-4.2 3-1; ПК-4.2 У-1 ПК-4.3 3-1; ПК-4.3. 3-2; ПК-4.3 У-1 ПК-4.4 3-1; ПК-4.4 У-1; ПК-4.4 У-2 ПК-4.5 3-1; ПК-4.5 У-1</i>	
		ПК-5	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3	<i>ПК-5.1. 3-1; ПК-5.1. 3-2; ПК-5.1. У-1; ПК-5.1. У-2; ПК-5.1. У-3 ПК-5.2. 3-1; ПК-5.2. У-1 ПК-5.3. 3-1; ПК-5.3. 3-2; ПК-5.3. У-1; ПК-5.3. У-2</i>	

На каждом этапе работы над выпускной квалификационной работой обучающийся должен продемонстрировать практически весь спектр компетенций, а руководитель имеет возможность оценить уровень их достижения и зафиксировать в своем отзыве.

#### **6.4.6. Процедура защиты выпускной квалификационной работы**

Защита выпускной квалификационной работы проводится на открытых заседаниях экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава при обязательном присутствии председателя комиссии и его заместителя.

На защиту выпускной квалификационной работы, как правило, выделяется 20-25 минут, включая авторский доклад, на который отводится не более 15 минут, и вопросы к автору работы.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после обсуждения членами Государственной экзаменационной комиссии и оформления в установленном порядке Протоколами заседания экзаменационной комиссии.

Выпускники, получившие по итогам защиты выпускной квалификационной работы оценку «неудовлетворительно» (не допущенные к защите по уважительным причинам), отчисляются из института и получают справку установленного образца.

#### **6.4.7. Оценка качества выполнения и защиты выпускной квалификационной работы бакалавра**

Оценку результатов выполнения ВКР производят члены экзаменационной комиссии.

Объектами оценки являются:

- ВКР;
- иллюстративный материал, выставляемый обучающимся на защиту ВКР;
- доклад обучающегося на заседании государственной экзаменационной комиссии;
- ответы обучающегося на вопросы, заданные членами комиссии в ходе защиты ВКР.

#### **6.4.8. Критерии оценки выпускной квалификационной работы бакалавра**

После окончания защиты выпускных квалификационных работ ГЭК на закрытом заседании (допускается присутствие руководителей выпускных квалификационных работ) обсуждает результаты защиты и большинством голосов выносит решение – оценку.

Критериями оценки ВКР являются:

- научный уровень доклада, степень освещенности в нем вопросов темы исследования, значение сделанных выводов и предложений для организации;
- использование специальной научной литературы, нормативных актов, материалов производственной практики;
- творческий подход к разработке темы;
- правильность и научная обоснованность выводов;
- стиль изложения;
- оформление выпускной квалификационной работы (ВКР);
- степень профессиональной подготовленности, проявившаяся как в содержании выпускной квалификационной работы, так и в процессе её защиты;
- чёткость и аргументированность ответов на вопросы, заданные в процессе защиты;
- оценки руководителя в отзыве и рецензента.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы оцениваются по 4-х балльной системе:

**Шкала оценивания. Критерии оценки освоения компетенций по результатам защиты выпускных квалификационных работ, соотносенные с возможными оценками**

Цифровое выражение	Словесное выражение	Критерии оценки	Уровень освоения компетенций
5	<b>Отлично</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выбранная тема работы раскрыта в полном объеме.</li> <li>2. При подготовке работы были использованы актуальные материалы по данной проблематике, современные достижения науки и практики в соответствующей области, эмпирические материалы, собранные в ходе практики;</li> <li>3. Работа содержит детальный анализ проблемы, объекта и предмета исследования, носит исследовательский характер с самостоятельными выводами и рекомендациями;</li> <li>4. Доклад обучающегося содержит актуальность темы работы, характеризует степень разработанности проблематики, раскрывает цели и задачи исследования, описывает основные этапы работы над ВКР, содержит обоснование выводов и рекомендации по совершенствованию предмета исследования;</li> <li>5. Работа выполнена с соблюдением всех требований, предъявляемых к оформлению ВКР и оригинальности текста;</li> <li>6. Ответы на вопросы исчерпывающие, свидетельствующие об отличной теоретической и практической подготовке выпускника к профессиональной деятельности</li> </ol>	Выпускник в ходе подготовки и защиты ВКР продемонстрировал продвинутый уровень сформированности компетенций, предусмотренных ОПОП
4	<b>Хорошо</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выбранная тема работы раскрыта в недостаточно полном объеме.</li> <li>2. При подготовке работы были использованы актуальные материалы по данной проблематике, современные достижения науки и практики в соответствующей области, эмпирические материалы, собранные в ходе практики, но допущены отдельные неточности и ошибки;</li> <li>3. Работа содержит детальный анализ проблемы, объекта и предмета исследования, носит исследовательский характер с самостоятельными выводами и рекомендациями, но допущены отдельные неточности и ошибки;</li> <li>4. Доклад обучающегося содержит актуальность темы работы, характеризует степень разработанности проблематики, раскрывает цели и задачи исследования, описывает основные этапы работы над ВКР, содержит обоснование выводов и рекомендации по совершенствованию предмета исследования, но содержит отдельные неточности;</li> <li>5. Работа выполнена с соблюдением всех требований, предъявляемых к оформлению ВКР и оригинальности текста;</li> <li>6. Ответы на вопросы исчерпывающие, свидетельствующие о хорошей теоретической и практической подготовке выпускника к профессиональной деятельности, но допущены отдельные неточности и ошибки</li> </ol>	Выпускник в ходе подготовки и защиты ВКР продемонстрировал повышенный уровень сформированности компетенций, предусмотренных ОПОП
3	<b>Удовлетворительно</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выбранная тема работы раскрыта в базовом объеме.</li> <li>2. При подготовке работы были использованы базовые материалы по данной проблематике, современные достижения науки и практики в соответствующей области, эмпирические материалы, собранные в ходе практики, но допущены существенные неточности и ошибки;</li> <li>3. Работа содержит базовый анализ проблемы, объекта и предмета исследования, носит исследовательский характер с самостоятельными выводами и рекомендациями;</li> <li>4. Доклад обучающегося содержит актуальность темы работы, характеризует степень разработанности проблематики, раскрывает цели и задачи исследования, описывает основные</li> </ol>	Выпускник в ходе подготовки и защиты ВКР продемонстрировал базовый уровень сформированности компетенций, предусмотренных ОПОП

		<p>этапы работы над ВКР, содержит достаточно существенные ошибки в обоснование выводов и рекомендации по совершенствованию предмета исследования;</p> <p>5. Работа выполнена с соблюдением всех требований, предъявляемых к оформлению ВКР и оригинальности текста;</p> <p>6. Ответы на вопросы недостаточно полны, свидетельствуют об удовлетворительной теоретической и практической подготовке выпускника к профессиональной деятельности</p>	
2	<b>Неудовлетворительно</b>	<p>1. Выбранная тема работы не раскрыта.</p> <p>2. При подготовке работы не были использованы материалы по данной проблематике, современные достижения науки и практики в соответствующей области, эмпирические материалы, собранные в ходе практики;</p> <p>3. Работа не содержит анализ проблемы, объекта и предмета исследования, носит исследовательский характер с самостоятельными выводами и рекомендациями;</p> <p>4. Доклад обучающегося не содержит актуальность темы работы, не характеризует степень разработанности проблематики, не раскрывает цели и задачи исследования, не описывает основные этапы работы над ВКР, не содержит обоснование выводов и рекомендации по совершенствованию предмета исследования;</p> <p>5. Работа не выполнена с соблюдением всех требований, предъявляемых к оформлению ВКР и используется неоригинальный текст;</p> <p>6. Ответы на вопросы свидетельствуют о неудовлетворительной теоретической и практической подготовке выпускника к профессиональной деятельности</p>	<b>Компетенции не сформированы</b>

На основании результатов защиты выпускной квалификационной работы делается заключение об уровне освоения выпускником ОПОП и готовности к выполнению определенным в ОПОП видам профессиональной деятельности.

По результатам государственных аттестационных испытаний обучающийся имеет право на апелляцию (в соответствии с Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата и программам магистратуры в Краснодарском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова).

Решение о присвоении обучающемуся квалификации по направлению подготовки (специальности) и выдаче диплома о высшем образовании соответствующего уровня образования образца, установленного Министерством науки и высшего образования Российской Федерации, принимается ГЭК по положительным результатам государственной итоговой аттестации на заседании ГЭК.

## **7. Особенности проведения государственной итоговой аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья**

### **7.1. Наличие соответствующих условий проведения ГИА**

Для выпускников из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ГИА проводится с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников. При проведении

ГИА для выпускников с индивидуальными особенностями обеспечивается соблюдение следующих общих требований: использование специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего выпускникам необходимую техническую помощь, обеспечение доступа в здания и помещения, где проходит ГИА, и другие условия, без которых невозможно или затруднено проведение ГИА (в соответствии с Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата и программам магистратуры в Краснодарском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова).

## **7.2. Обеспечение соблюдения общих требований**

При проведении ГИА обеспечивается соблюдение следующих общих требований: возможность выбора способа проведения ГИА; проведение ГИА для обучающихся-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с обучающимися, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся при прохождении государственной итоговой аттестации; присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей на основании письменного заявления; пользование необходимыми обучающимся техническими средствами при прохождении ГИА с учетом их индивидуальных особенностей.

## **7.3. Реализация увеличения продолжительности сдачи ГИА по отношению к установленной продолжительности его сдачи для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья**

Продолжительность прохождения ГИА по отношению к установленной продолжительности его сдачи увеличивается по письменному заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья: продолжительность выступления обучающегося при защите выпускной квалификационной работы – не более чем на 15 минут (в соответствии с Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата и программам магистратуры в Краснодарском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова).

## **8. Учебно-методическое обеспечение государственной итоговой аттестации**

### **Рекомендуемая литература**

#### **Основная литература**

1. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. М.: Дашков и К, 2018. - 400 с.

Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=329767>

2. Ким С.А. Маркетинг. Учебник / Ким С.А. М.: Дашков и К, 2017. - 260 с.  
Режим доступа: <http://znanium.com/read?id=513272>
3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г. М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.  
Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=317391>
4. 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.: Дашков и К, 2020. - 284 с.  
Режим доступа: <http://znanium.com/read?id=358504>
5. Сафронова Н.Б. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Сафронова Н.Б., Корнеева И.Е. М.: Дашков и К, 2019. - 296 с.  
Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358564>

### **Дополнительная литература**

1. Басовский Л.Е. Маркетинг. Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - 3-е изд., перераб. и доп. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2022. - 233 с.  
Режим доступа: <http://znanium.com/read?id=391310>
2. Герасимов Б.И. Маркетинг: Учебное пособие / Герасимов Б. И., Жариков В. В., Жарикова М. В. - 2-е изд. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 320 с. ISBN 978-5-00091-180-8. Режим доступа: <http://znanium.com/read?id=329575>
3. Зайцев А.Г. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / А.Г. Зайцев, Е.В. Такмакова М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 88 с. ISBN 978-5-369-01444-8 - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=372731>
4. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, Ю.К. Баженов М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 304 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=371531>
5. Егоров Ю.Н. Управление маркетингом, Учебное пособие / Ю.Н. Егоров М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с.: 60x90 1/16. - ISBN 978-5-16-010430-0  
Режим доступа: <http://znanium.com/read?id=488403>
6. Карпова С.В. Управление маркетингом: Учебник и практикум для бакалавров / Карпова С.В., Тюрин Д.В. М.: Дашков и К, 2017. - 366 с. ISBN 978-5-394-02790-1 - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=937261>
7. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер: Учебное пособие / Котлер Ф., Виноградов А.П., Чех А.А., - 7-е изд. - М.: Альпина Пабли., 2016. - 211 с.: 60x90 1/16 ISBN 978-5-9614-5717-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/read?id=851120>
8. Куимов В.В. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. М. : ИНФРА-М, 2018. — 537 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=939763>
9. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В. М.: Дашков и К, 2016. - 232 с.: ISBN 978-5-394-02599-0 - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=557756>
10. Петров А. М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие / А.М. Петров М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 396 с. ISBN 978-5-905554-97-1 - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=507956>

### **Нормативные правовые документы:**

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ. Принят Государственной Думой 18 декабря 2009 года. Одобрен Советом Федерации 25 декабря 2009 года. Собрания законодательства Российской Федерации. - 2010. - №1. - с. 2.
2. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и



метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст) (с изменениями и дополнениями).

#### **Перечень информационно-справочных систем**

1. <http://www.consultant.ru> - справочно-правовая система Консультант Плюс;
2. <http://www.garant.ru> - справочно-правовая система Гарант.

#### **Перечень электронно-образовательных ресурсов**

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. ЭБС «Лань» [www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)
3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» Книжная коллекция «Инженерно-технические науки» [www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)
5. ЭБС «Юрайт» <https://biblio-online.ru>
6. Лекториум - просветительский проект: массовые открытые онлайн-курсы, открытый видеоархив лекций вузов России <https://www.lektorium.tv/>
7. Видеолекции <http://vrgteu.ru/course/view.php?id=6680>

.....

#### **Перечень профессиональных баз данных**

1. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования eLibrary.ru <http://elibrary.ru>
2. Scopus – крупнейшая единая база данных, содержащая аннотации и информацию о цитируемости рецензируемой научной литературы, со встроенными инструментами отслеживания, анализа и визуализации данных
3. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>

#### **Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. Энциклопедиум [энциклопедии, словари, справочники] - справочный портал <http://enc.biblioclub.ru>
2. КиберЛенинка - научная электронная библиотека (журналы) <http://cyberleninka.ru/>
3. Энциклопедия маркетинга <http://www.marketing.spb.ru/read.htm>
4. <http://www.aup.ru> – Административно-управленческий портал
5. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>
6. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ) - тематическая электронная библиотека и база данных для исследований и учебных курсов <http://www.uisrussia.msu.ru/>
7. Официальный сайт Министерства экономического развития <http://economy.gov.ru/minec/main>

#### **Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение**

1. 1 ОС Windows XP PRO
2. Office Professional Plus 2007 Rus OLP NL AE (Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Access, Microsoft PowerPoint, Microsoft Publisher)
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition
4. Программное обеспечение по лицензии GNU GPL: PeaZip, Google Chrome
5. Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ»

## **9. Материально-техническое обеспечение государственной итоговой аттестации**

Материально-техническое обеспечение государственной итоговой аттестации предусматривает наличие аудитории для защиты выпускной квалификационной работы. Для защиты выпускной квалификационной работы также требуется аудитория, предусматривающая наличие рабочих мест для председателя и членов государственной экзаменационной комиссии, рабочего места для обучающегося, компьютерной техники с необходимым лицензионным программным обеспечением, мультимедийного проектора, экрана, щитов для размещения наглядного материала.

## **ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ**

### **Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело**

#### **Направленность (профиль) программы Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)**

##### ***Раздел 1. Управление торговой деятельностью***

1. Совершенствование организации коммерческой деятельности предприятия розничной (или оптовой) торговли.
2. Организация и развитие малого (или среднего) предприятия розничной (или оптовой) торговли.
3. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия для повышения ее эффективности.
4. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
5. Информационные системы обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
6. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной (или оптовой) торговли.
7. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
8. Совершенствование организации закупки и продажи товаров (конкретной группы) на предприятии оптовой торговли.
9. Формирование коммерческих связей и организация поставок товаров (конкретной группы) в оптовой (или розничной) торговле.
10. Совершенствование организации закупочной деятельности предприятия оптовой торговли на товарном рынке.
11. Организация современных видов закупочной деятельности предприятия на товарном рынке.
12. Оптимизация системы закупок и продажи товаров в оптовой (или розничной) торговле на основе информационных технологий.
13. Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.
14. Организация сбыта товаров в оптовой торговле и оценка его эффективности.
15. Управление бизнес-процессами на предприятии оптовой торговли.
16. Анализ и оценка рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой (или розничной) торговли.
17. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой (или розничной) торговли.
18. Прогнозирование продаж и бюджетирование закупок товаров в торговом предприятии.
19. Анализ конъюнктуры рынка товаров и ее влияния на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия.
20. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
21. Совершенствование организации и технологии осуществления торговой деятельности малого (или среднего) предприятия в розничной торговле.
22. Сравнительная характеристика типов предприятий розничной торговой сети и оценка эффективности их торговой деятельности.
23. Формирование оптимального ассортимента товаров (продовольственных, непродовольственных или конкретной группы) на предприятии розничной торговли.

24. Совершенствование процесса продажи товаров и торгового обслуживания в розничной торговле.
25. Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия.
26. Организация и развитие дистанционного способа продажи товаров (на примере конкретной группы, категории).
27. Моделирование коммерческой деятельности в торговом предприятии.
28. Проектирование бизнес-процессов предприятия оптовой (или розничной) торговли для повышения эффективности его коммерческой деятельности.
29. Влияние инноваций на эффективность коммерческой деятельности предприятия оптовой (или розничной) торговли.
30. Разработка бизнес-плана и его применение для организации коммерческой деятельности предприятия.
31. Организация страхования коммерческих рисков.
32. Транспортное обслуживание коммерческой деятельности торгового предприятия и его эффективность.
33. Развитие и совершенствование грузовых перевозок на различных видах транспорта.
34. Разработка механизма снижения расходов при транспортировке грузов.
35. Организация коммерческой деятельности в сфере транспорта.
36. Организация и планирование транспортного обеспечения в коммерческой деятельности торгового предприятия.
37. Разработка рациональной организации товародвижения.
38. Управление технологическими процессами на предприятии оптовой торговли.
39. Управление погрузочно-разгрузочными и транспортно-складскими операциями на складе.
40. Организация управления товарными потоками на складе.
41. Управление технологическими потоками на складе.
42. Организация и технология процессов по поступлению и приемке товаров на складе.
43. Организация складского технологического процесса на предприятии оптовой торговли и оценка его эффективности.
44. Техническая оснащенность предприятия оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
45. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле.
46. Техническая оснащенность предприятий розничной торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
47. Управление технологическими процессами в магазине конкретного типа.
48. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса в магазине конкретного типа.
49. Организация и технология товароснабжения предприятия розничной торговли.
50. Организационно-технологические аспекты формирования розничной торговой сети.
51. Стратегии развития розничной торговой сети и их влияние на эффективность торговой деятельности предприятия.
52. Совершенствование организации деятельности малого предприятия в сфере коммерции.
53. Инновационные технологии торговли в малом бизнесе.
54. Организация посылочной торговли в современных условиях.
55. Стратегия развития предпринимательства в сфере услуг.
56. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции.
57. Внутрифирменное планирование в коммерческой деятельности предприятия.
58. Организация и развитие торгового предпринимательства на современном этапе.

59. Стратегический анализ внешней и внутренней предпринимательской среды.
60. Информационное обеспечение и его влияние на эффективность деятельности предприятия.
61. Место мерчандайзинга в организации продаж товаров на предприятии розничной торговли.
62. Инновации в использовании торгового пространства в магазинах современных форматов.
63. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
64. Разработка стандартов планировки торговых залов для сетевых магазинов.
65. Направления совершенствования организации и технологии вендинговой торговли.
66. Организация и эффективность коммерческой деятельности Интернет-магазинов.
67. Механизм взаимодействия розничной и оптовой торговли в современных условиях.
68. Аутсорсинг как инструмент сокращения затрат на ведение торгового дела.
69. Услуги в розничной (или оптовой) торговле и их эффективность.
70. Оценка эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.
71. Оценка эффективности коммерческой деятельности лизинговых компаний.
72. Организация факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками.
73. Роль маркетинга в коммерческой деятельности банка.
74. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности предприятия.
75. Организация коммерческой деятельности страховой компании.

## *Раздел 2. Управление маркетинговой деятельностью*

1. Совершенствование маркетинга как процесса создания и реализации ценностей.
2. Организация и совершенствование маркетинговой деятельности организации.
3. Совершенствование управления маркетинговой деятельностью организации.
4. Разработка маркетинговой стратегии организации.
5. Совершенствование маркетингового планирования на предприятии.
6. Разработка маркетингового плана компании.
7. Маркетинг-план как составляющая часть бизнес-плана предприятия
8. Планирование маркетинга на предприятии.
9. Маркетинговое планирование на предприятии, его организация и эффективность.
10. Ситуационный анализ маркетинговой среды предприятия.
11. Окружающая среда маркетинга и её влияние на деятельность предприятия.
12. Система маркетинговой информации в формировании стратегии развития предприятия.
13. Сегментирование рынка потребителей и выбор целевого рынка.
14. Разработка стратегии сегментирования рынка (на конкретном примере рынка потребительских товаров и услуг, производственного назначения).
15. Совершенствование и планирование маркетинговых исследований на предприятии.
16. Разработка и совершенствование маркетинговых исследований в организации.
17. Маркетинговые исследования поведения потребителей (в отраслевом разрезе).
18. Исследование потребительского спроса и управление системой покупательских предпочтений.

19. Пути и способы организации маркетинга на предприятии.
20. Разработка системы управления маркетингом на торговом предприятии
21. Анализ и совершенствование организационной структуры службы маркетинга.
22. Организация маркетинговой службы на предприятии, ее эффективность и пути совершенствования.
23. Развитие маркетинга партнёрских отношений.
24. Информационное обеспечение управления взаимоотношений с потребителями.
25. Анализ и совершенствование маркетинговой деятельности предприятия.
26. Формирование конкурентной маркетинговой стратегии.
27. Направления совершенствования коммуникационной политики предприятия.
28. Проблемы интегрированных маркетинговых коммуникаций и пути их решения.
29. Развитие маркетинговой деятельности организации на основе использования технологий прямого маркетинга.
30. Развитие маркетинговой деятельности организации на основе BTL технологий.
31. Особенности управления маркетинговой деятельности на основе CRM технологий.
32. Разработка программы внедрения системы CRM на предприятии, в организации.
33. Управление и развитие программ потребительской лояльности в организации.
34. Особенности управления рекламной деятельностью в организации.
35. Анализ и оценка эффективности рекламной деятельности предприятия.
36. Инновационные методы стимулирования спроса в торговле.
37. Совершенствование использования основных средств маркетинговых коммуникаций в розничной торговле.
38. Анализ и повышение эффективности программы лояльности потребителей.
39. Формирование программ лояльности покупателей.
40. Совершенствование организации мерчандайзинга на предприятии розничной торговли.
41. Формирование коммуникационной стратегии предприятия.
42. Роль интернет-технологий продвижения в системе маркетинговых коммуникаций.
43. Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций торгового предприятия
44. Разработка рекламной кампании.
45. Организация рекламной деятельности предприятия.
46. Стимулирование сбыта как элемент комплекса коммуникаций.
47. Анализ и совершенствование ассортиментной политики предприятия на рынке.
48. Совершенствование управления продуктовым портфелем предприятия.
49. Торговый ассортимент, его формирование и продвижение.
50. Управление разработкой и реализацией нового товара.
51. Позиционирование товара как элемент маркетинговой деятельности фирмы.
52. Управление товарным ассортиментом и качеством товара в условиях конкурентного рынка.
53. Формирование товарной политики.
54. Разработка и продвижение бренда розничной торговой сети..
55. Собственная торговая марка розничного торгового предприятия.
56. Совершенствование товарной стратегии предприятия.
57. Разработка и продвижение торговой марки коммерческой фирмы на российском рынке.
58. Формирование товарного ассортимента розничного торгового предприятия.
59. Стратегия маркетинга на разных этапах жизненного цикла товаров.
60. Совершенствование стратегии брендинга компании.
61. Ценовая политика предприятия как элемент маркетинговой стратегии.
62. Совершенствование стратегии ценообразования предприятия.

63. Система стимулирования сбыта предприятия и пути ее оптимизации (на материалах конкретного предприятия).
64. Формирование сбытовой стратегии предприятия (на материалах предприятия).
65. Совершенствование стратегии распределения предприятия (на материалах конкретного предприятия).
66. Повышение эффективности каналов распределения.
67. Совершенствование управления элементами комплекса маркетинга в организации (на материалах конкретного предприятия).
68. Направления развития маркетинговой деятельности в сфере услуг.
69. Анализ и совершенствование маркетинговой деятельности предприятия на рынке туристических услуг.
70. Совершенствование маркетинговой деятельности организации в банковской сфере.
71. Совершенствование организации маркетинговой деятельности на предприятии розничной торговли.
72. Совершенствование организации маркетинговой деятельности на предприятии оптовой торговли.
73. Организация маркетинговой деятельности на промышленном предприятии.
74. Совершенствование организации маркетинговой деятельности на предприятии ресторанно-гостиничного бизнеса.
75. Совершенствование организации маркетинговой деятельности на производственном предприятии.