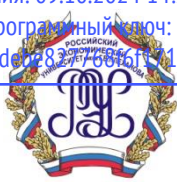



Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 09.10.2024 14:22:30
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbd0e827768661140bd17a9070c31fbc1b6a6ac5a1f10c8c5199



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

Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы «Коммерция»

Кафедра торговли и общественного питания

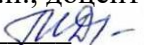
УТВЕРЖДЕНО
Протоколом заседания кафедры
торговли и общественного питания
от «28» марта 2019 № 8
Зав. КТП, к.э.н., доц.  С.Н. Диянова

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
для студентов 2020 года приема**

**Б3.Б.01 ЗАЩИТА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ,
ВКЛЮЧАЯ ПОДГОТОВКУ К ПРОЦЕДУРЕ ЗАЩИТЫ И ПРОЦЕДУРУ
ЗАЩИТЫ**

**Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело**

**Направленность (профиль) программы
Коммерция**

Составитель:
к.э.н., доцент
 М.А. Дубинина

Краснодар
2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	4
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ.....	4
3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	7
4. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	20
5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ.....	24
6. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	25
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	25
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Темы выпускных квалификационных работ.....	29
Лист регистрации изменений.....	34

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Оценочные материалы по государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты» являются неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения системы оценки знаний и уровня сформированности компетенций студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция» и обеспечивают качество образовательного процесса.

Оценочные материалы входят в состав ОПОП ВО, представляют собой совокупность контролирующих материалов, предназначенных для измерения уровня достижения студентов установленных результатов обучения, указанных в рабочей программе государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты».

Оценочные материалы по государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты» используется для контроля уровня подготовки обучающихся в процессе выполнения выпускной квалификационной работы, при проведении текущего контроля успеваемости (контроля самостоятельной работы) и промежуточной аттестации обучающихся по итогам выполнения выпускной квалификационной работы с учетом требований:

«Положения о текущем контроле, рубежном контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,

«Положения о разработке основных профессиональных образовательных программ подготовки бакалавров, специалистов и магистров в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о порядке организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, 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, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Виды оценочных материалов государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты» соответствуют образовательным технологиям, представленным в программе государственной итоговой организации.

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Целью государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты» является установление соответствия уровня и качества профессиональной подготовки выпускника университета по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (про-

филь) программы «Коммерция» требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования и работодателей.

Государственная итоговая аттестация призвана способствовать систематизации и закреплению знаний и умений студента при решении конкретных профессиональных задач, определять уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Задачи, решаемые при помощи оценочных материалов по государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты»:

- управление процессом приобретения студентами необходимых знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенций, определенных в ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция»;

- оценка достижений студентов в процессе выполнения выпускной квалификационной работы;

- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение инновационных методов обучения в образовательный процесс.

Выпускник, освоивший основную профессиональную образовательную программу по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция» должен решать следующие профессиональные задачи:

торгово - технологическая деятельность:

- выявление, формирование и удовлетворение потребностей;
- разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы;
- организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;
- организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;
- проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов;
- управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;
- проектирование рекламы и осуществление рекламных мероприятий и торгово-технологической деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынок;
- участие в работе по организации и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;
- регулирование процессов хранения товаров, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь;
- организация материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров;
- участие в обеспечении товародвижения, его учете, минимизации издержек обращения, в том числе товарных потерь;
- осуществление маркетинговых мероприятий по товародвижению и по движению товаров;
- участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятии в сфере товарного обращения;
- организация процесса обслуживания покупателей на предприятии торговли;
- осуществление контроля качества и приемки товаров по количеству и качеству;
- участие в формировании ассортимента и оценки качества товаров;
- обеспечение сохраняемости товаров в процессе их товародвижения;
- регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь;
- участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключенных дого-

воров;

- соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов;
- оформление и контроль правильности составления технической документации (товаросопроводительных, организационно-распорядительных и иных документов).

организационно - управленческая деятельность:

- сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;
- изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;
- идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации;
- составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, или товароведной), и проверка правильности ее оформления;
- соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;
- выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;
- управление ассортиментом и качеством товаров и услуг;
- выбор и реализация стратегии ценообразования;
- организация и планирование материально - технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров;
- обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей;
- управление товарными запасами и их оптимизация;
- управление персоналом;
- анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической или товароведной) для разработки стратегии организации (предприятия);
- организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или логистической, или рекламной, или товароведной).

научно - исследовательская деятельность:

- организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности;
- проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;
- участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).

проектная деятельность:

- разработка проектов торгово-технологических и логистических процессов и систем в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики, или товароведения с использованием информационных технологий;
- участие в реализации проектов в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики и товароведения;
- проектирование размещения торговых организаций.

логистическая деятельность:

- выбор или формирование логистических цепей в торговле;

- участие в разработке логистических схем в торговле;
- управление логистическими процессами.

К государственной итоговой аттестации допускаются:

- выпускники, завершившие полный курс обучения по основной образовательной программе и успешно прошедшие все предшествующие аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом;
- восстановившиеся для сдачи ГИА выпускники предыдущих лет (своевременно не прошедшие отдельные или все итоговые аттестационные испытания по различным причинам).

Государственная итоговая аттестация бакалавров, обучающихся в Краснодарском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция», включает:

- защиту выпускной квалификационной работы (бакалаврской).

3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате прохождения государственной итоговой аттестации у выпускников по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция», оценивается уровень сформированности компетенций, то есть способность применять в практической деятельности знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

Перечень компетенций, формируемых и проверяемых в результате государственной итоговой аттестации, представлен в таблице 1:

Таблица 1

Перечень компетенций, формируемых и проверяемых в результате государственной итоговой аттестации

Компетенции	Результаты освоения компетенций
ОБЩЕКУЛЬТУРНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ВЫПУСКНИКА:	
ОК-1 - способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	<p>Знает: основные этапы и закономерности исторического развития общества, общие закономерности и специфические особенности экономического развития ведущих зарубежных стран и России, основные философские понятия, категории и законы</p> <p>Умеет: анализировать исторические факты, выявлять закономерности и особенности исторического процесса, анализировать исторический опыт хозяйственного развития отдельных стран, сравнивать и сопоставлять экономические события и экономические реформы прошлого и современности, применять на практике философские знания, осознавать социальную значимость своей деятельности</p> <p>Владет: навыками анализа исторических событий, навыками самостоятельного исследования экономических процессов, происходивших в прошлом и происходящих на современном этапе, навыками философского мышления</p>
ОК-2 - способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	<p>Знает: базовые и основные экономические понятия, основные понятия в области налогов и налогообложения, в сфере таможенного регулирования, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах, в том числе связанные с исчислением и уплатой налогов и коммерческой деятельностью в инфраструктуре товарного рынка</p> <p>Умеет: использовать основы экономических знаний, в том числе в области налогов и налогообложения, при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах (в т.ч. в инфраструктуре рынка)</p> <p>Владет: методами и навыками использования экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах, в том числе методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</p>
ОК-3 - способностью к коммуникации в устной и пись-	<p>Знает: профессиональную лексику, основы грамматики, функции языка как средства формирования и трансляции мысли, терминологию межличностно-</p>

<p>менной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия</p>	<p>го и межкультурного взаимодействия на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности; основные значения лексических единиц (слов и словосочетаний), деловой лексики в рамках изучения мерчандайзинга; значения реплик-клише речевого этикета, характерных для бизнес-коммуникаций</p> <p>Умеет: воспринимать, анализировать, передавать и обобщать информацию в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия в профессиональной деятельности; применять различные вербальные и невербальные приемы и средства для достижения максимально результативного воздействия на аудиторию, без особых затруднений участвовать в неподготовленной беседе с потребителем</p> <p>Владеет: навыками межличностного и межкультурного взаимодействия в устной и письменной формах на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности; приемами речевого воздействия, убеждения в процессе взаимодействия с аудиторией</p>
<p>ОК-4 - способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия</p>	<p>Знает: особенности командной работы, социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия индивидов, членов коллектива, особенности межличностных отношений с учетом этих различий; принципы функционирования профессионального коллектива, роль корпоративных норм и стандартов</p> <p>Умеет: организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных людей, членов команды, применять принципы и закономерности межличностных взаимоотношений в профессиональной деятельности, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия при работе в группе; работать в коллективе, эффективно выполнять задачи профессиональной деятельности</p> <p>Владеет: навыками командной работы, взаимодействия с коллегами с учетом этнических, конфессиональных и культурных различий для выполнения задач в области организации профессиональной деятельности, навыками взаимодействия с учетом основных этических принципов делового общения; опытом общения в разных коммуникативных ситуациях</p>
<p>ОК-5 - способностью к самоорганизации и самообразованию</p>	<p>Знает: цели, задачи и способы общекультурного и профессионального самосовершенствования, методологию развития профессиональных качеств собственной личности</p> <p>Умеет: реализовывать достижения развитой личности, способной к самоорганизации и самообразованию, в общекультурной и профессиональной деятельности, в сфере профессиональной этики</p> <p>Владеет: навыками самоорганизации и самообразования, в том числе в сфере этики деловых отношений</p>
<p>ОК-6 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности</p>	<p>Знает: особенности и содержание норм российского права, регулирующие все общественные отношения, субъектами которых выступают профессиональные предприниматели, правовые и нормативные документы в области профессиональной деятельности (в т.ч. коммерческой деятельности, страховой деятельности) и антикоррупционной политики государства</p> <p>Умеет: применять нормы, регулирующие сферу профессиональной предпринимательской деятельности с учётом знаний о состоянии рынка, формировать внутрикорпоративные своды и правила, опираясь на общие юридические документы, использовать правовые знания в области профессиональной деятельности (в т.ч. коммерческой деятельности, деятельности в области страхования) и противодействия коррупции</p> <p>Владеет: навыками использования юридической терминологии в области профессиональной предпринимательской деятельности, навыками использования правовых знаний в области профессиональной деятельности (в т.ч. в области страхования, при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка) и противодействия коррупции</p>
<p>ОК-7 - способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности</p>	<p>Знает: роль оптимальной двигательной активности в повышении функциональных и двигательных возможностей (тренированности) организма человека, общей и профессиональной работоспособности</p> <p>Умеет: проводить самостоятельные занятия физическими упражнениями с общей развивающей, профессионально-прикладной и оздоровительной направленностью для обеспечения полноценной социальной и профессио-</p>

	<p>нальной деятельности</p> <p>Владеет: должным уровнем физической подготовленности и физического развития, необходимых для освоения профессиональных умений и навыков в процессе обучения в вузе, а также для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности после окончания учебного заведения</p>
ОК-8 - готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	<p>Знает: виды опасностей, способных причинить вред человеку, основные методы защиты производственного персонала и населения, возможные последствия аварий, катастроф, стихийных бедствий, порядок применения методов защиты</p> <p>Умеет: оценить уровень возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий, поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций</p> <p>Владеет: методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий</p>
ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	<p>Знает: методы обобщения, анализа, восприятия информации (в т.ч. маркетинговой), способы постановки цели и выбора путей ее достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в коммерческой деятельности, в логистике)</p> <p>Умеет: обобщать и анализировать информацию (в т.ч. маркетинговую), формулировать цели и выбирать оптимальные пути их достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в коммерческой деятельности, в логистике)</p> <p>Владеет: навыками культуры мышления, обобщения, анализа, восприятия информации, навыками маркетингового мышления, анализа маркетинговой информации, способами постановки цели и выбора путей ее достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в коммерческой деятельности и в логистике)</p>
ОК-10 - готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма	<p>Знает: основные принципы рационального природопользования и охраны природы</p> <p>Умеет: оценивать уровень возможных последствий экологических проблем</p> <p>Владеет: готовностью использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни, руководствуясь принципами гражданского долга и патриотизма</p>
ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ВЫПУСКНИКА:	
ОПК-1 - способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	<p>Знает: стандартные задачи профессиональной деятельности (коммерческой) и способы их решения на основе информационной культуры; информационную и библиографическую культуру</p> <p>Умеет: решать стандартные задачи профессиональной (коммерческой) деятельности с применением информационно-коммуникационных технологий на основе информационной и библиографической культуры и с учетом основных требований информационной безопасности</p> <p>Владеет: навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач профессиональной (коммерческой) деятельности</p>
ОПК-2 - способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	<p>Знает: основные понятия, методы и приемы высшей математики, теории вероятностей и математической статистики, основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования</p> <p>Умеет: применять математический аппарат и основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования в профессиональной деятельности</p> <p>Владеет: методами математического анализа и моделирования, способностью отбирать наиболее адекватные из них в конкретном случае; методикой построения, анализа и моделирования математических моделей для оценки состояния и прогноза вероятностных состояний; методами теоретического и экспериментального исследования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем</p>
ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, го-	<p>Знает: российские и международные нормативно-правовые документы, действующие в рамках экологического права и охраны окружающей среды; основные теории и методологии применения нормативных актов в регулировании торгово-правовых отношений; требования действующего законода-</p>

<p>товностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов</p>	<p>тельства и нормативных документов в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности и оформления ее операций, в сфере франчайзинга, при проведении внешнеторговых операций, в области таможенного регулирования, в области кооперации, во внутренней и внешней торговле, при формировании деловых отношений; требования нормативных документов организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием при организации внешнеэкономических сделок, особенности бартерного договора во встречной торговле.</p> <p>Умеет: применять нормативные акты действующего законодательства в области торгово-управленческих отношений; пользоваться нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогов и налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности, в сфере франчайзинга, при документировании торговых операций, при проведении внешнеэкономических операций, в области проведения таможенных операций, при построении кооперативов, при построении бизнес-процессов, при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов и соглашений</p> <p>Владеет: навыками применения нормативных актов регулирующие хозяйственные отношения в торговой деятельности, навыками пользования нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности и оформления ее операций, в сфере франчайзинга, при проведении внешнеэкономических операций, при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов и соглашений, в сфере маркетинга и международной торговли, в области таможенного регулирования, в области кооперации, в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками</p>
<p>ОПК-4 - способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p>	<p>Знает: современный уровень и направления развития информационных технологий; основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации (в т.ч. учетной, маркетинговой), необходимой для организации и управления коммерческой и маркетинговой деятельностью</p> <p>Умеет: применять информационные технологии, работать с компьютером как со средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, переработку информации (в т.ч. учетной, маркетинговой), необходимой для организации и управления коммерческой и маркетинговой деятельностью</p> <p>Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для управления профессиональной деятельностью, навыком работы с компьютером как со средством управления информацией, навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации (учетной, маркетинговой, экономической, необходимой для организации и управления коммерческой и маркетинговой деятельностью)</p>
<p>ОПК-5 - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления</p>	<p>Знает: российские и международные нормативно-технические документы, регламентирующие качество и безопасность потребительских товаров, систематизацию товаров; состав и содержание технической документации торгового предприятия; особенности технической документации в области товароведения, страхования, логистики, необходимой для ведения торговой деятельности</p> <p>Умеет: работать с нормативно-технической документацией в области товароведения, оценки качества и безопасности, систематизации товаров; технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров; работать с технической документацией, необходимой для торговой, товароведной, страховой деятельности и проверять правильность ее оформления, анализировать техническую документацию, необходимой для построения</p>

	<p>логистической системы</p> <p>Владеет: навыками поиска и использования актуальной нормативно-технической документации для оценки качества и безопасности, систематизации потребительских товаров; навыками работы с технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров, методами и технологиями работы с технической документацией в области торговой деятельности, страхования, логистики, навыками проверки правильности ее оформления</p>
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ВЫПУСКНИКА:	
<p>ПК-1 - способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству</p>	<p>Знает: номенклатуру показателей качества товаров; содержание процесса управления ассортиментом товаров, основные методы управления ассортиментом; основные методы управления качеством товаров и услуг, методы оценки качества и диагностики дефектов; факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранения на всех этапах товародвижения, условия хранения товаров, методы контроля качества товаров и услуг, правила приемки и учета товаров по количеству и качеству</p> <p>Умеет: анализировать показатели ассортимента предприятия; определять основные направления формирования эффективной структуры ассортимента; применять методы управления ассортиментом и качеством потребительских товаров, планировать, обновлять, контролировать, анализировать и оценивать ассортимент товаров и услуг; рассчитывать основные показатели ассортимента; применять методы управления ассортиментом; формировать эффективную ассортиментную политику торговой организации; применять методы контроля качества товаров и обрабатывать результаты контроля; выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь; анализировать факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранности, определять условия хранения товаров, проводить оценку и контроль качества товаров на основании действующих нормативных документов; осуществлять приемку потребительских товаров по количеству и качеству</p> <p>Владеет: методами и средствами определения показателей ассортимента, практическими навыками управления ассортиментом и качеством товаров и услуг, принципами группировки и систематизации ассортимента, практическими навыками, принципами, приемами и методами управления ассортиментом товаров, методами анализа и оценки экономической эффективности ассортиментной политики торговой организации; методами оценки качества и диагностики дефектов товаров, методикой приемки и учета товаров по количеству и качеству, приемами обеспечения и сохранения качества товаров (рациональными способами и методами хранения, транспортирования и реализации товаров)</p>
<p>ПК-2 - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери</p>	<p>Знает: элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле, особенности управления торгово-технологическими процессами в коммерческой деятельности, при исследовании торгово-хозяйственной деятельности, в сфере франчайзинга, определения и дифференциации потерь, особенности управления таможенными процедурами, основные принципы таможенного регулирования торговых операций, особенности проведения, порядок оформления и учета инвентаризации и списания потерь</p> <p>Умеет: анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли, управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, в сфере франчайзинга; ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования, регулировать процессы хранения, осуществлять анализ таможенных процедур в рамках таможенного регулирования торговых операций, проводить инвентаризацию, оформлять ее результаты, учитывать и списывать потери, проводить исследование торгово-хозяйственной деятельности предприятия</p> <p>Владеет: навыками и технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли, в том числе в сфере франчайзинга, регулирования процессов хранения, умениями управлять товарными запасами, методикой определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, методами минимизации товарных потерь на предприятиях торговли, методиками анализа и выбора по его результатам наиболее оптимальных таможенных процедур и операций, методикой проведения инвентаризации и</p>

<p>ПК-3 - готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>	<p>учета ее результатов, методами учета и списания товарных потерь</p> <p>Знает: основные принципы формирования потребностей покупателей, участников выставочной деятельности с помощью системы маркетинговых коммуникаций, основные элементы маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции, в местах продаж, инструменты мерчандайзинга, коммуникаций прямого маркетинга, методы анализа маркетинговой информации; методы изучения и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков, спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка.</p> <p>Умеет: определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры спроса на них, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров и субъектов бизнеса, в том числе при планировании выставочной деятельности, анализировать маркетинговую информацию, анализировать конъюнктуру товарного рынка, ценовые стратегии, содержание и формы организации коммерческого посредничества, формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций, в том числе в электронной коммерции, осуществлять коммуникации прямого маркетинга, выявлять потребности покупателей товаров в процессе осуществления персональных продаж и коммуникация прямого маркетинга, организовывать оформление товара и места продажи, оценивать эффективность системы маркетинговых коммуникаций.</p> <p>Владеет: навыками и средствами выявления и удовлетворения потребности покупателей товаров, участников выставочной деятельности, формирования их с помощью маркетинговых коммуникаций (технологий мерчандайзинга и маркетинговых коммуникаций в местах продаж, интернет-коммуникаций, коммуникаций прямого маркетинга) с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, методами анализа маркетинговой информации, изучения и прогнозирования спроса потребителей, конъюнктуры товарного рынка, бизнес-процессов в торговле</p>
<p>ПК-4 - способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации</p>	<p>Знает: основы стандартизации и подтверждения соответствия, основные методы идентификации товаров, методы выявления и предупреждения фальсификации товаров</p> <p>Умеет: проводить идентификацию, оценку качества и безопасности товаров для выявления и предупреждения их фальсификации</p> <p>Владеет: приемами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации потребительских товаров</p>
<p>ПК-5 - способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами</p>	<p>Знает: особенности управления персоналом организации (в т.ч. торговым), основы организационно-управленческой работы с малыми коллективами, с коллективом отдела продаж</p> <p>Умеет: управлять персоналом организации (в т.ч. торговым), проводить организационно-управленческую работу с малыми коллективами, вносить организационные изменения в структуру отдела продаж</p> <p>Владеет: способами управления персоналом организации (в т.ч. торговым), приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами, с коллективом отдела продаж</p>
<p>ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p>	<p>Знает: регламентирование государством договорных отношений и ответственность за нарушение договорных обязательств, процедуру заключение договора и требования к его оформлению, особенности оформления и заключения договоров с поставщиками и покупателями, приложений, протоколов разногласий и коммерческих актов к ним, содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора деловых партнеров, в том числе при внешнеэкономических сделках, поставщиков, торговых посредников, особенности заключения договоров с разными видами контрагентов на внутреннем и внешнем рынке и контроля их выполнения, в том числе с учетом основ антикоррупционной политики государства, процедуры документального контроля при выполнении таможенных операций, деловую лексику и грамматические структуры в различных ситуациях делового общения при ведении переговоров на иностранном языке</p> <p>Умеет: управлять закупочно-сбытовой деятельностью торговой организации, управлять поставками, составлять договор купли-продажи, поставки, протокол разногласий к ним, заключать и расторгать договоры во внутренней и внешней торговле, изучать и выбирать деловых партнеров, в том числе внешнеэкономических, поставщиков, торговых посредников, осуществлять деловое общение, проводить деловые переговоры, анализировать и контро-</p>

	<p>лизовать выполнение условий внешнеэкономических сделок, контролировать надлежащее исполнение договоров, в том числе с учётом основ антикоррупционной политики государства, строить собственную монологическую и диалогическую речь, руководствуясь правилами эффективного делового общения на иностранном языке</p> <p>Владеет: навыками управления закупочно-сбытовой деятельностью, процессом поставок, навыками написания коммерческих писем, составления договоров и всей необходимой к ним документации, навыками изучения и выбора деловых партнеров на внутреннем и внешнем рынке, поставщиков, торговых посредников, проведения с ними деловых переговоров, знаниями о процедурах документального таможенного контроля, согласования условий и заключения договоров, в том числе с учётом основ антикоррупционной политики государства, этикой делового общения, в инфраструктуре рынка и при заключении внешнеэкономических сделок, правилами составления деловых текстов на иностранном языке, навыками анализа коммуникативной ситуации и поиском адекватных языковых средств</p>
<p>ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p>	<p>Знает: теоретические основы и прикладные модели методов оптимизации и возможности их применения в процессе материально-технического обеспечения предприятий торговли; содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров, показатели эффективности использования материально-технического обеспечения торгового предприятия; процесс планирования технической оснащённости предприятий торговли с учетом методов закупки и форм продажи товаров; основные технико-экономические показатели оборудования и процесс с учетом организации материальной базы торговли; деловую лексику и грамматические структуры, применяемые в ситуации обсуждения материально-технического обеспечения предприятий, процессов закупки и продажи товаров на иностранном языке</p> <p>Умеет: применять задачи исследования операций, задачи выпуклого программирования, задачи линейного программирования и транспортные задачи при осуществлении материально-технического обеспечения предприятия торговли; организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров; осуществлять анализ торгово-хозяйственной деятельности; организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий торговли с учетом имеющегося материально-технического обеспечения предприятия; проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и его влияния на закупку и продажу товаров; строить собственную монологическую и диалогическую речь в ситуации обсуждения материально-технического обеспечения предприятий, осуществления закупок и продаж товаров и услуг на иностранном языке</p> <p>Владеет: математическими методами и моделями при планировании материально-технического обеспечения предприятий; методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров; способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров с учетом имеющегося торгового оборудования и технического перевооружения; методами расчета потребности в оборудовании и экономической эффективности внедрения новой техники; навыками анализа коммуникативной ситуации, связанной с материально-техническим обеспечением предприятий, закупкой и продажей товаров на иностранном языке, и поиском адекватных языковых средств</p>
<p>ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p>	<p>Знает: понятие, сущность и значение качества торгового обслуживания, основные инновационные элементы в процессе обслуживания покупателей, организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, в кооперативных предприятиях, методы оценки уровня качества торгового обслуживания, особенности создания дополнительных удобств покупателям посредством мерчандайзинга на предприятии, особенности обслуживания покупателя в процессе персональной продажи и при других формах прямого маркетинга, знать, понимать и решать профессиональные задачи в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования; деловую лексику и грамматические структуры, применяемые для анализа процесса</p>

	<p>обслуживания покупателей на предприятиях торговли на иностранном языке</p> <p>Умеет: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания; повысить уровень обслуживания путем организации мерчандайзинговых мероприятий, разрабатывать директ-маркетинговые мероприятия и приемы обслуживания покупателей в их рамках, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования; повышать качество торгового обслуживания за счет инноваций; строить собственную монологическую и диалогическую речь в ситуации обсуждения уровня качества торгового обслуживания на иностранном языке</p> <p>Владеет: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания, техникой проведения персональной продажи и приемами обслуживания клиентов при осуществлении всех форм прямого маркетинга, системой знаний об основных преимуществах мерчандайзингового подхода для покупателей, приемами рационального использования и планировки торгово-технологического оборудования в целях повышения качества торгового обслуживания; принципами введения инноваций; навыками анализа коммуникативной ситуации, связанной с процессом обслуживания покупателей на предприятиях торговли, на иностранном языке</p>
<p>ПК-9 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>	<p>Знает: цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле, методы анализа, оценки, разработки стратегии торговой организации на основе анализа конъюнктуры товарных рынков, этапы разработки бизнес-стратегии предприятия на основе исследований</p> <p>Умеет: анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, анализировать, оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации в области ассортимента, цен, распределения и продвижения исходя из конкурентных сил, конъюнктуры рынка, результатов исследований</p> <p>Владеет: навыками анализа и разработки бизнес-стратегии и стратегии торговой организации на основе сложившейся конъюнктуры рынка, навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела</p>
<p>ПК-10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности</p>	<p>Знает: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований, методологию исследований торгово-хозяйственной деятельности, методологию исследований при проектировании товаропроводящих систем в торговле на основе логистики</p> <p>Умеет: грамотно применять методики проведения научных исследований, в том числе маркетинговых, исследований торгово-хозяйственной деятельности (в т.ч. на основе логистики) в профессиональной (коммерческой) деятельности для принятия решений</p> <p>Владеет: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности для принятия решений и при проектировании товаропроводящих систем в торговле на основе логистики, технологиями исследования торгово-хозяйственной деятельности</p>
<p>ПК-11 - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>	<p>Знает: содержание и особенности использования инновационных методов, средств и технологий в области торговой (в том числе на кооперативных предприятиях) и рекламной деятельности</p> <p>Умеет: разрабатывать и применять инновационные технологии в торговой и рекламной деятельности</p> <p>Владеет: способностью участвовать в разработке и внедрении инновационных технологий в торговой деятельности (в том числе на кооперативных предприятиях), принципами и приемами разработки инновационных методов, средств и технологий в рекламной деятельности</p>
<p>ПК-12 - способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий</p>	<p>Знает: программные и технические средства информационно-коммуникационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности, торгово-технологические процессы, рекламные технологии и процессы, логистические процессы и информационные технологии, применяемые в рекламной и торговой деятельности</p> <p>Умеет: применять современные информационно-коммуникационные технологии для разработки проектов профессиональной деятельности, разрабатывать проекты рекламной, торгово-технологической и логистической деятельности с использованием информационных технологий</p> <p>Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности, методологией разра-</p>

	ботки проектов торгово-технологических, рекламных и логистических процессов с применением информационных технологий
ПК-13 - готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	<p>Знает: методологию разработки проекта торгового предприятия, инновационных проектов в торговой деятельности, проектов организации выставочной деятельности, проектов в области рекламы, коммерции, логистики, франчайзинга, внешнеэкономических проектов, в том числе на предприятиях кооперации</p> <p>Умеет: планировать проектные мероприятия, участвовать в реализации инновационных проектов в области торговой деятельности; внедрять и обновлять технологические или проектные решения в области выставочной деятельности, реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий, участвовать в реализации проектов в области рекламной деятельности, в области коммерческой деятельности на основе логистики, внешнеэкономических проектов, в том числе на предприятиях кооперации</p> <p>Владеет: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий, навыками реализации инновационных проектов в торговой деятельности; навыками реализации проектов в области выставочной, рекламной, коммерческой, логистической, франчайзинговой и внешнеэкономической деятельности, в том числе на предприятиях кооперации</p>
ПК-14 - способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	<p>Знает: содержание бизнес-планирования в торговле, основные бизнес-процессы торгово-хозяйственной деятельности и методы ее прогнозирования, основные направления и процессы маркетинговой деятельности и их специфику в международной торговле и внешнеэкономической деятельности, методы прогнозирования продаж и развития конъюнктуры товарных рынков, методы оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, критерии эффективности бизнеса в торговой сфере</p> <p>Умеет: прогнозировать процессы маркетинговой деятельности в международной торговле и внешнеэкономической деятельности; прогнозировать бизнес-процессы профессиональной деятельности, оценивать эффективность бизнес-процессов и эффективность торгово-хозяйственной деятельности, составить прогноз развития рынка</p> <p>Владеет: навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов, эффективности торговой деятельности, методами оценки эффективности предпринимательской деятельности, в том числе на внешних рынках; навыками прогнозирования и оценки эффективности маркетинговой деятельности в международной торговле</p>
ПК-15 - готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	<p>Знает: методы выбора и формирования логистических цепей и схем торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, способы управления логистическими процессами и изыскания оптимальных логистических систем, способы оптимизации логистических процессов и систем</p> <p>Умеет: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы, товаропроводящие цепи в торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, управлять логистическими процессами, находить оптимальные логистические системы</p> <p>Владеет: методами выбора и формирования логистических цепей и схем, товаропроводящих систем в торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, принципами управления логистическими процессами, методами поиска оптимальных логистических систем</p>

Результаты каждого государственного аттестационного испытания определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» означают успешное прохождение государственного аттестационного испытания.

Этапы формирования компетенций государственной итоговой аттестации в процессе освоения всех дисциплин основной профессиональной образовательной программы (таблица 2):

Процедура защиты								
ОК-10								
Экология				+				
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ОПК-1								
Информационные технологии	+							
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Электронная коммерция								+
Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ОПК-2								
Высшая математика		+						
Теория вероятностей и математическая статистика			+					
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Математические методы и модели в экономике					+			
Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ОПК-3								
Коммерческая деятельность			+	+				
Экология				+				
Правовое регулирование в торговой деятельности				+				
Бухгалтерский учет				+				
Налоги и налогообложение				+				
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Государственное регулирование торговой деятельности					+			
Научно-исследовательская работа						+		

Управление ассортиментом торговой организации								+	
Междисциплинарный проект по дисциплинам "Исследование торгово-хозяйственной деятельности" и "Управление ассортиментом торговой организации"								+	
Электронная коммерция									+
Модуль «Инновационные технологии в торговой деятельности» Мерчандайзинг							+		
Модуль «Прямой маркетинг и интеграция в торговле» Прямой маркетинг							+		
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+
ПК-4									
Теоретические основы товароведения и стандартизация			+	+					
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+					
Товароведение потребительских товаров						+	+		
Технологическая практика									+
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+
ПК-5									
Менеджмент		+							
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+					
Управление торговой организацией								+	
Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности									+
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+
ПК-6									
Этика деловых отношений	+								
Основы деловой документации и делопроизводства в организации	+								
Коммерческая деятельность			+	+					
Антикоррупционная политика				+					
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе пер-				+					

вичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности								
Государственное регулирование торговой деятельности					+			
Инфраструктура товарного рынка					+			
Документирование торговых операций							+	
Управление торговой организацией							+	
Оптово-посреднические операции							+	
Модуль «Современные маркетинговые каналы продаж во внутренней и международной торговле»							+	+
Маркетинг в международной торговле							+	
Франчайзинг в торговой деятельности								+
Модуль «Регулирование внешнеторговых операций»							+	+
Внешнеэкономические операции							+	
Таможенное регулирование торговых операций								+
Модуль «Деловой иностранный язык»							+	
Деловая корреспонденция и деловая документация							+	
Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения»							+	
Управление поставками							+	
Технологическая практика								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ПК-7								
Введение в профессию (торговое дело)	+							
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности					+			
Математические методы и модели в экономике					+			
Исследование торгово-хозяйственной деятельности					+	+		
Оптово-посреднические операции							+	
Междисциплинарный проект по дисциплинам "Исследование торгово-хозяйственной деятельности" и "Управление ассортиментом торговой организации"							+	
Модуль «Деловой иностранный язык»							+	+
Деловая корреспонденция и деловая документация							+	
Анализ деловой ситуации на иностранном языке								+
Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения»							+	+
Управление поставками							+	
Оборудование в торговле								+

Технологическая практика								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ПК-8								
Коммерческая деятельность				+				
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Модуль «Прямой маркетинг и интеграция в торговле»					+	+		
Прямой маркетинг					+			
Теория и практика кооперации						+		
Модуль «Инновационные технологии в торговой деятельности»					+	+		
Мерчандайзинг					+			
Инновации в торговой деятельности						+		
Управление торговой организацией							+	
Модуль «Деловой иностранный язык» Анализ деловой ситуации на иностранном языке								+
Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения» Оборудование в торговле								+
Технологическая практика								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ПК-9								
Экономика организации			+					
Система поддержки принятия решений					+			
Методы и организация научных исследований в коммерческой деятельности					+			
Организация бизнеса в торговле						+		
Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарных рынков							+	
Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ПК-10								
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Методы и организация научных исследований в					+			

коммерческой деятельности								
Исследование торгово-хозяйственной деятельности					+	+		
Система поддержки принятия решений						+		
Научно-исследовательская работа						+		
Междисциплинарный проект по дисциплинам "Исследование торгово-хозяйственной деятельности" и "Управление ассортиментом торговой организации"							+	
Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики							+	
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ПК-11								
Рекламная деятельность					+			
Модуль «Прямой маркетинг и интеграция в торговле» Теория и практика кооперации						+		
Модуль «Инновационные технологии в торговой деятельности» Инновации в торговой деятельности						+		
Научно-исследовательская работа						+		
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ПК-12								
Информационные технологии в профессиональной деятельности			+					
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Рекламная деятельность					+			
Организация, технология и проектирование торговых предприятий					+	+		
Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики							+	
Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности								+
Технологическая практика								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ПК-13								
Рекламная деятельность					+			
Организация, технология и проектирование торговых предприятий					+	+		
Выставочная деятельность						+		

Модуль «Прямой маркетинг и интеграция в торговле» Теория и практика кооперации						+		
Модуль «Инновационные технологии в торговой деятельности» Инновации в торговой деятельности						+		
Модуль «Регулирование внешнеторговых операций» Таможенное регулирование торговых операций								+
Модуль «Современные маркетинговые каналы продаж во внутренней и международной торговле» Франчайзинг в торговой деятельности								+
Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики							+	
Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности								+
Технологическая практика								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ПК-14								
Социально-экономическая статистика			+					
Исследование торгово-хозяйственной деятельности					+	+		
Организация бизнеса в торговле						+		
Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарных рынков							+	
Междисциплинарный проект по дисциплинам "Исследование торгово-хозяйственной деятельности" и "Управление ассортиментом торговой организации"							+	
Модуль «Современные маркетинговые каналы продаж во внутренней и международной торговле» Маркетинг в международной торговле							+	
Модуль «Регулирование внешнеторговых операций» Внешнеэкономические операции							+	
Технологическая практика								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ПК-15								
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Логистика							+	

Оптово-посреднические операции								+	
Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики								+	
Технологическая практика									+
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+

Основными этапами формирования данных компетенций при прохождении государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты» является изучение содержательно связанных между собой этапов выполнения задания на выпускную квалификационную работу. Прохождение каждого этапа государственной итоговой аттестации предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями.

Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций обучающимися.

Этапы формирования компетенций в процессе прохождения государственной итоговой аттестации (таблица 3):

4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Фонд оценочных средств государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты» включают контрольные материалы для проведения итогового контроля уровня подготовки обучающихся в начале выполнения выпускной квалификационной работы, текущего контроля и промежуточной аттестации с указанием этапов формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (таблица 4):

Таблица 4

Контролируемые этапы ГИА	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные материалы		
		тестовые задания, кол-во	другие оценочные и методические материалы	
			вид	кол-во (комплект, перечень)
Текущий контроль				
Подготовка к выполнению ВКР		-	Утверждение задания на выполнение ВКР	1
Выполнение теоретической части ВКР	<i>ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-8; ПК-9; ПК-10; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПК-14; ПК-15</i>	-	Отметка в задании о выполнении первой главы ВКР, отзыв научного руководителя, рецензия	1
Выбор объектов и методов исследований в соответствии с темой ВКР	<i>ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-8; ПК-9; ПК-10; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПК-14; ПК-15</i>	-	Отметка в задании о выполнении второй главы ВКР, отзыв научного руководителя, рецензия	1
Выполнение экспериментальных исследований в соответствии с темой ВКР	<i>ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-8; ПК-9; ПК-10; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПК-14; ПК-15</i>	-	Отметка в задании на выполнение третьей главы ВКР, отзыв научного руководителя, рецензия	1
Оформление и предзащита выпускной квалификационной работы (бакалаврской)	<i>ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-8; ПК-9; ПК-10; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПК-14;</i>	-	Предзащита выпускной квалификационной работы на выпускающей кафедре (процедура предзащиты ВКР).	1

	<i>ПК-15</i>			
Итоговая аттестация	<i>ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-8; ПК-9; ПК-10; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПК-14; ПК-15</i>	-	Защита выпускной квалификационной работы (процедура защиты ВКР)	1
Всего	<i>ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-8; ПК-9; ПК-10; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПК-14; ПК-15</i>	-	-	6

Этапы выполнения выпускной квалификационной (бакалаврской) работы

Этап 1. Подготовительный этап выполнения выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

Этот этап включает:

- выбор темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской), ее согласование и обсуждение с научным руководителем;
- получение задания на выполнение ВКР;
- разработка и согласование с научным руководителем плана работы;
- определение цели и задач работы;
- определение объема и содержания теоретического и практического материала;
- написание введения.

Этап 2. Выполнение теоретической части выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

Первая глава выпускной квалификационной работы, являющаяся ее теоретической частью, должна содержать полное и систематизированное изложение состояния вопроса по теме ВКР. Сведения, содержащиеся в этом разделе, должны давать полное представление о состоянии и степени изученности поставленной в работе проблемы. Предметом анализа этого раздела должны быть идеи и проблемы, возникающие при решении поставленных в ВКР целей, а также имеющиеся в научных публикациях эмпирические данные, позволяющие правильно выбрать пути и методы решения поставленных задач.

Первая глава выпускной квалификационной работы по существу должна представлять собой аналитический обзор имеющихся литературных источников по исследуемой проблеме, позволяющий найти пути решения поставленных задач и выявить умение автора обобщать и критически рассмотреть имеющиеся теоретические воззрения и экспериментальные данные.

Этап 3. Выбор объектов и методов исследований в соответствии с темой выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

Любая исследовательская работа начинается с выбора объекта и методов исследования. Целесообразно эту часть работы представить в виде отдельной главы.

Вторая глава включает для рассмотрения следующие вопросы:

- описание предприятия торговли как объекта исследования, исследование окружающей его среды: конкурентов, поставщиков, клиентов и другое;
- анализ экономических показателей работы предприятия.

Выпускная квалификационная работа выполняется на материалах конкретного предприятия, поэтому нужно охарактеризовать организационную структуру предприятия, форму собственности, место расположения, структуру торгового зала (секции или отделы), наличие подсобных помещений, оборудование, результаты финансово-экономической деятельности предприятия, основные статьи затрат и другие вопросы.

В подразделе «Краткая характеристика предприятия» в текстовом виде и таблицах должны быть представлены все известные сведения об объекте: история создания, организационно-правовая форма, цели деятельности, основной и дополнительные зарегистрированные виды деятельности, организационная структура, ее тип, детальная характеристика функционала подразделений, связанных с закупками, продажами, маркетингом.

В подразделе «Анализ экономических показателей работы» приводится динамика показателей в соответствии с отчетом о прибылях и убытках за 2-3 года, указываются причины изменений, рассчитываются относительные показатели, могут быть приведены структурные изменения выручки, себестоимости, коммерческих расходов.

Этап 4. Выполнение исследований в соответствии с темой выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

Практическая часть является третьей главой ВКР, в которой рассматриваются вопросы, раскрывающие тему исследования.

Практическая часть является наиболее важной и ответственной, так как она свидетельствует о степени овладения студентами профессиональными компетенциями и практическими навыками в области профессиональной деятельности (коммерческой и маркетинговой).

Третья глава ВКР предусматривает выполнение расчетно-аналитических, расчетно-графических заданий в рамках анализа коммерческой и маркетинговой деятельности предприятия, анализ результатов проведенных кабинетных и полевых исследований (статистический и ситуационный анализ, различные методики графической интерпретации информации, маркетинговых исследований, социологических опросов и экспертных оценок, анализ информации выставок, отраслевых событий, специализированных каталогов и справочников, рекламно-информационных материалов, опрос работников предприятия (организации), в том числе руководителя практики от предприятия, а также потребителей, наблюдение, холл-тесты, эксперимент и экспертные оценки, контент-анализ, а также сбор информационных материалов).

По результатам анализа выявляются насущные проблемы, стоящие перед предприятием, и возможные пути их решения с анализом экономической эффективности предложенных мероприятий.

Этап 5. Оформление и предзащита выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

Цель проведения предзащиты – выявление уровня готовности выпускной квалификационной работы и подготовка выпускников к процедуре защиты.

Задачи проведения предзащиты:

- своевременное выявление недостатков и недочетов, возникших в ходе выполнения студентами выпускной квалификационной работы;
- получение студентами рекомендаций по оформлению работы и процедуре защиты;
- обеспечение надлежащего уровня выполнения представляемых к защите работ.

Оценочными средствами на этапе предзащиты ВКР являются отзыв руководителя и рецензия.

В отзыве научного руководителя на выпускную квалификационную работу должны найти отражение следующие положения:

- актуальность и значимость поставленных в работе задач;
- полнота использования фактического материала и источников;
- удачно раскрытые аспекты темы;
- уровень самостоятельности студента в принятии отдельных решений;
- сроки проведения исследований, своевременность представления на проверку разделов и завершённой работы;
- оценка деловых качеств студента (проявление трудолюбия, творческого отношения, умение работать с литературой, владение методами анализа ситуаций, явлений, умение отстаивать собственную точку зрения);
- обоснованность выводов и ценность практических рекомендаций;
- основные недостатки и замечания по содержанию и оформлению работы;
- участие в научно-исследовательской работе студента (выступление на вузовской, межвузовской студенческих конференциях);
- подготовленность студента к профессиональной деятельности;
- рекомендация к защите, в аспирантуру, к опубликованию, внедрению.

В рецензии отражаются следующие вопросы моменты:

- актуальность темы выпускной квалификационной работы;
- убедительность аргументации в определении цели и задач исследования;
- степень и полнота соответствия собранных материалов цели и задач исследования;
- качество обработки материала;
- соответствие содержания и оформления работы предъявляемым требованиям;
- обоснованность сделанных выводов и предложений;
- теоретическая и практическая значимость выполненного исследования;
- конкретные замечания по содержанию, выводам, рекомендациям, оформлению работы с указанием разделов и страниц;
- рекомендации по оценке выпускной квалификационной работы.

Рецензия подписывается рецензентом с указанием ФИО, ученого звания, ученой степени, места работы, должности, даты. Рецензия заверяется печатью учреждения, в котором работает рецензент, и доводится до сведения выпускника. Отрицательный отзыв рецензента не является препятствием для защиты выпускной квалификационной работы, но обязывает рецензента принять участие в заседании ГЭК по защите данной выпускной квалификационной работы.

Этап 6. Итоговая государственная аттестация - защита выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

Выпускная квалификационная работа (ВКР) является заключительным этапом проведения государственных итоговых испытаний.

Целью подготовки выпускной квалификационной работы выступает систематизация, обобщение и закрепление теоретических знаний, практических умений и профессиональных компетенций выпускника.

Выпускная квалификационная работа позволяет оценить:

— уровень профессиональной эрудиции выпускника, его способности к научной и практической деятельности, а также умение планировать, проводить и оформлять необходимые исследовательские работы;

— уровень профессиональной компетентности выпускника в процессе решения учебно-исследовательских задач в области товарной экспертизы и оценочной деятельности;

— умение выпускника применять теоретические знания для решения конкретных исследовательских задач в области товарной экспертизы и оценочной деятельности.

Компетенции выпускника вуза по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы «Коммерция» как совокупный ожидаемый результат по завершении обучения по ОПОП ВО, проявляемые в ходе защиты выпускной квалификационной работы включают: ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-8; ПК-9; ПК-10; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПК-14; ПК-15.

5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

На государственной итоговой аттестации оценивается содержание и порядок выполнения выпускной квалификационной работы: четкое определение проблемы, целей и задач исследования; использование литературы - релевантность, полнота, корректность и содержание цитирования, логичность изложения; уровень содержания авторского текста; методология исследования - постановка вопросов исследования, адекватность методов и их аргументированность, точность использования процедур, полнота результатов, способ их представления; критический анализ результатов, логичность и полнота предлагаемого решения, степень соответствия полученного решения вопросам исследования; практическая ценность результатов исследования и полученных рекомендаций, оценка ограничений исследования, качество приложений; выполнение графика работы, следование указаниям научного руководителя, инициативность и самостоятельность при проведении исследования.

Результаты защиты определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

В процессе защиты выпускной квалификационной работы учитываются:

- 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 бакалавра, так и в процессе её защиты;
- чёткость и аргументированность ответов студента на вопросы, заданные ему в процессе защиты;
- оценки научного руководителя в отзыве и рецензента.

Обобщенные критерии проверки сформированности компетенции, шкала оценивания компетенций представлены в таблице 5:

Таблица 5

100-балльная система оценки	Традиционная (четырёхбалльная) система оценки	Критерий оценивания	Содержание критерия оценивания
85 - 100	отлично	Продвинутый уровень освоения компетенций	Компетенции освоены. Обучающийся показывает глубокие знания, демонстрирует умения и навыки решения сложных задач. Способен самостоятельно решать проблему / задачу

			на основе изученных методов, приемов и технологий.
70 - 84	хорошо	Повышенный уровень освоения компетенций	Компетенции освоены. Обучающийся показывает полноту знаний, демонстрирует умения и навыки решения типовых задач в полном объеме.
50 - 69	удовлетворительно	Базовый уровень освоения компетенций	Компетенции освоены. Обучающийся показывает общие знания, умения и навыки, входящие в состав компетенций, имеет представление об их применении, но применяет их с ошибками.
0 - 49	неудовлетворительно	Заявленные компетенции не освоены	Компетенции не освоены. Обучающийся не владеет необходимыми знаниями, умениями, навыками или частично показывает знания, умения и навыки, входящие в состав компетенций.

В том случае, когда защита выпускной квалификационной работы бакалавра признаётся неудовлетворительной, ГЭК устанавливает, может ли студент-выпускник представить к вторичной защите ту же работу с соответствующей доработкой, определяемой комиссией, или же студент-выпускник обязан разработать новую тему, которая должна быть определена кафедрой после первой защиты выпускной квалификационной работы.

По положительным результатам всех итоговых аттестационных испытаний государственная аттестационная комиссия принимает решение о присвоении выпускникам соответствующей степени и выдаче диплома бакалавра.

Выпускная квалификационная работа защищается до окончания работы ГЭК в день, предварительно согласованный с секретарем государственной экзаменационной комиссии в соответствии с расписанием работы ГЭК.

6. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Типовые задания представлены типовыми индивидуальными заданиями в соответствии с темой ВКР. Перечень тем ВКР приведен в приложении 1.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценка знаний, умений, навыков, и (или) опыта деятельности, характеризующая этапы формирования компетенций в результате освоения основной профессиональной программы проводится в ходе государственной итоговой аттестации.

Текущий контроль обучающихся проводится в ходе выполнения ВКР с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в выполнении ВКР и принятия необходимых мер их устранению и оказанию обучающимся индивидуальной помощи.

Контроль за выполнением обучающимися каждой главы ВКР проводится поэтапно, согласно графику выполнения ВКР, установленному в утвержденном задании.

Процедура оценивания знаний, умений и (или) опыта деятельности, обучающихся основывается на следующих принципах:

1. Регулярность и периодичность проведения оценки (на каждом занятии).
2. Надежность, использование единообразных стандартов и критериев оценивания.
3. Справедливость – разные обучающиеся должны иметь равные возможности.
4. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
5. Соблюдение последовательности проведения оценки: развитие компетенций идет по возрастанию - поэтапно, и оценочные средства на каждом этапе учитывают это развитие.
6. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков и дальнейшему развитию.

Этап 1. Подготовительный этап выполнения выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

В задании на выполнение ВКР приводится календарный план выполнения студентом выпускной квалификационной работы. В установленные календарным планом сроки студент отчитывается перед научным руководителем о выполнении отдельных разделов работы. В период подготовки выпускной квалификационной работы научные руководители докладывают на заседаниях кафедры о выполнении календарного плана работы студентами-выпускниками.

Этап 2. Выполнение теоретической части выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

По результатам выполнения студентами календарного плана научными руководителями заполняются графы фактического выполнения первой главы ВКР.

Этап 3. Выбор объектов и методов исследований в соответствии с темой выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

По результатам выполнения студентами календарного плана научными руководителями заполняются графы фактического выполнения второй главы ВКР.

Этап 4. Выполнение исследований в соответствии с темой выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

По результатам выполнения студентами календарного плана научными руководителями заполняются графы фактического выполнения третьей главы ВКР.

Этап 5. Оформление и предзащита выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

На предзащите в обязательном порядке должны присутствовать студенты, их научные руководители и комиссия по предзащите, назначаемая заведующим кафедрой. Число членов комиссии по предзащите должно быть не менее 3-х. Председателем комиссии по предзащите является заведующий кафедрой либо его заместитель.

Комиссия по предзащите может работать с одним студентом всем составом или распределить студентов между членами комиссии.

Комиссия (член комиссии) проверяет соответствие темы выпускной квалификационной работы, ФИО руководителя (консультанта) данным соответствующего приказа, знакомится с отзывом научного руководителя на выпускную квалификационную работу, текстом выступления (доклада) студента, проверяет комплектность выпускной квалификационной работы, наличие и оформление титульного листа, задания для выпускной квалификационной работы бакалавра, отзыва научного руководителя, списка использо-

ванных источников; соответствие оформления текста выпускной квалификационной работы данным методическим рекомендациям, соответствие оглавления основному тексту работы, наличие и содержание демонстрационного материала.

В ходе предзащиты комиссией может быть предоставлено студенту слово с докладом, в котором необходимо отразить основные положения работы: актуальность темы, цель и задачи исследования, эмпирическую базу и его новизну. Важно кратко осветить структуру работы и рассказать о том, что к моменту предзащиты уже сделано и что планируется сделать в кратчайшие сроки. Время выступления – не более 5 минут. Студенту могут быть заданы вопросы и даны соответствующие рекомендации по завершению работы.

Результаты предзащиты оформляются протоколом комиссии, в котором отмечаются недостатки по каждой не допущенной работе, в соответствии с которыми необходимо внести исправления, с учетом мнения научного руководителя и рецензента. По допущенным к защите работам указывается информация о допуске.

В случае принятия комиссией положительного решения о допуске выпускной квалификационной работы к защите, председатель комиссии по предзащите ставит свою визу на титульном листе выпускной квалификационной работы.

В случае если студент не явился на заседание комиссии по предзащите по неуважительной причине или по результатам предзащиты получил отрицательное решение комиссии по предзащите, он не допускается к защите выпускной квалификационной работы.

В случае если студент не явился на заседание комиссии по предзащите по уважительной причине, подтвержденной документально, заведующим кафедрой дополнительно назначаются сроки проведения предзащиты для этого студента.

Протоколы заседаний комиссий по предзащите размещаются на странице сайта филиала университета в течение 10 календарных дней. Заведующий кафедрой несет персональную ответственность за размещение указанной информации. К защите ВКР допускаются студенты, своевременно выполнившие учебный план, успешно сдавшие все итоговые государственные экзамены, прошедшие предзащиту на кафедре и получившие допуск к защите. Допущенная к защите работа представляется секретарю ГЭК не позднее 3 дней до защиты.

Этап 6. Итоговая государственная аттестация - защита выпускной квалификационной работы (бакалаврской)

Государственная итоговая аттестация проводится с целью определения соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков, проявленных обучающимися по результатам прохождения предзащиты и защиты выпускной квалификационной работы требованиям ФГОС ВО.

Защита ВКР проводится на открытом заседании государственной аттестационной комиссии. Защита выпускной квалификационной работы включает следующие моменты:

- объявление председателем ГЭК фамилии выпускника, темы его работы, Ф.И.О., ученой степени, звания и должности научного руководителя;
- осведомление секретарем ГЭК членов комиссии о наличии необходимых для защиты документов: отзыва научного руководителя и рецензии, протокола кафедры о допуске ВКР к защите, а также публикациях, справках о внедрении результатов и др.
- сообщение студента с использованием наглядных материалов или презентации об основных результатах выпускной квалификационной работы (не более 10 минут);
- вопросы членов ГЭК и присутствующих после доклада студента;
- ответы студента на заданные вопросы;
- секретарь ГЭК зачитывает замечания и / или недостатки, содержащиеся в отзыве и рецензии, оглашает оценку ВКР, выставленную рецензентом;

- заключительное слово студента для ответа на замечания рецензента, соглашаясь с ними или не соглашаясь, приводя при этом обоснованные возражения;
- председатель объявляет об окончании защиты и просит членов комиссии проставить оценки по данной работе.

После этого председателем объявляется следующая защита, порядок которой аналогичен предыдущей защите. Продолжительность защиты одной ВКР, как правило, не должна превышать 20 минут.

Доклад должен сопровождаться наглядными пособиями (таблицами, рисунками, схемами) и отличаться краткостью, лаконичностью и логической завершенностью.

В выступлении отмечается актуальность избранной темы, цель и задачи работы, дается краткая характеристика объекта изучения, раскрываются основные вопросы исследования, отмечаются положительные и отрицательные моменты, формулируются мероприятия, направленные на устранение выявленных недостатков.

После окончания выступления членами государственной экзаменационной комиссии студенту задается ряд вопросов по исследуемой проблеме.

В случае необходимости для ответа на поставленный вопрос разрешается использование материала выпускной квалификационной работы (например, уточнение размера полученного эффекта от внедрения предлагаемого мероприятия, а также другой цифровой информации).

После ответа на заданные вопросы студент считается защитившим работу, а оценка ему объявляется после её предварительного обсуждения членами ГЭК. После принятия членами ГЭК окончательного решения об уровне оценок по защите выпускных квалификационных работ и оформления в установленном порядке протокола заседания комиссии (ГЭК), в аудиторию приглашаются все студенты-выпускники, защищавшие в этот день свои выпускные квалификационные работы.

Председатель ГЭК сообщает выпускникам окончательные итоги защиты выпускных квалификационных работ. Выставленные оценки не пересматриваются.

По результатам государственных аттестационных испытаний обучающийся имеет право на апелляцию.

Порядок подачи и рассмотрения апелляций определяется приказом Министерства образования и науки РФ от 29.06.2015 № 636 и локальными нормативными актами университета.

Разработчик:

доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, к.э.н.



М.А. Дубинина

**Тематика выпускных квалификационных работ
по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
направленность (профиль) программы «Коммерция»**

(основная профессиональная образовательная программа, основная профессиональная образовательная программа (ускоренная) на базе среднего профессионального, высшего образования)

1. Совершенствование организации коммерческой деятельности предприятия розничной (или оптовой) торговли (на примере ...).
2. Организация и развитие малого (или среднего) предприятия розничной (или оптовой) торговли (на примере ...).
3. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия для повышения ее эффективности (на примере ...).
4. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции (на примере...).
5. Информационные системы обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере...).
6. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий оптовой (или розничной) торговли (на примере...).
7. Организация и развитие складского хозяйства в оптовой торговле (на примере ...).
8. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле (на примере товарной группы).
9. Совершенствование организации закупки и продажи товаров (конкретной группы) на предприятии оптовой торговли.
10. Формирование коммерческих связей и организация поставок товаров (конкретной группы) в оптовой (или розничной) торговле (на примере...).
11. Совершенствование организации закупочной деятельности предприятия оптовой торговли на товарном рынке.
12. Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли (на примере ...).
13. Организация сбыта товаров в оптовой торговле и оценка его эффективности (на примере...).
14. Формирование и управление бизнес-процессами на предприятии оптовой торговли (на примере ...).
15. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли (на примере ...).
16. Анализ и оценка рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой (или розничной) торговли (на примере ...).
17. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой (или розничной) торговли (на примере ...).
18. Анализ и оценка эффективности торговой деятельности предприятия на товарном рынке (продовольственном, или непродовольственном, или конкретного товара).
19. Прогнозирование продаж и бюджетирование закупок товаров в торговом предприятии (на примере...).
20. Анализ конъюнктуры рынка товаров и ее влияния на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере...).

21. Место мерчандайзинга в организации продаж товаров на предприятии розничной торговли (на примере...)
22. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли (на примере...).
23. Совершенствование организации и технологии осуществления торговой деятельности малого (или среднего) предприятия в розничной торговле (на примере...).
24. Сравнительная характеристика типов предприятий розничной торговой сети и оценка эффективности их торговой деятельности (на примере...).
25. Формирование оптимального ассортимента товаров (продовольственных, непродовольственных или конкретной группы) на предприятии розничной торговли (на примере...).
26. Организация современных видов закупочной деятельности предприятия на рынке товаров (на примере...).
27. Оптимизация системы закупок и продажи товаров в оптовой (или розничной) торговле на основе информационных технологий (на примере...).
28. Совершенствование процесса продажи товаров и торгового обслуживания в розничной торговле (на примере...).
29. Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия (на примере ...).
30. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли (на примере...).
31. Организация и развитие дистанционного способа продажи товаров (на примере конкретной группы, категории).
32. Моделирование коммерческой деятельности в торговом предприятии (на примере...).
33. Проектирование бизнес-процессов предприятия оптовой (или розничной) торговли для повышения эффективности его коммерческой деятельности (на примере...).
34. Влияние инноваций на эффективность коммерческой деятельности предприятия оптовой (или розничной) торговли (на примере...).
35. Формирование стратегии развития компании для повышения ее эффективности (на примере...).
36. Разработка конкурентной стратегии развития коммерческой деятельности оптовой (или розничной) компании (на примере...).
37. Разработка конкурентной стратегии компании для выхода на внешний рынок (на примере...).
38. Конкурентный анализ и выбор конкурентной стратегии для обеспечения высокоэффективного бизнеса компании на рынке товаров (на примере...).
39. Стратегический анализ и выбор стратегии развития коммерческой деятельности компании на рынке товаров (на примере...).
40. Бизнес-планирование в организации развития компании на рынке товаров (на примере...).
41. Планирование коммерческой деятельности предприятия на основе использования бизнес-плана (на примере ...).
42. Разработка бизнес-плана предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности (на примере...).
43. Оценка эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретной фирмы).
44. Оценка эффективности коммерческой деятельности лизинговых компаний (на примере ...).
45. Организация факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками (на примере ...).
46. Роль маркетинга в коммерческой деятельности банка (на примере ...).

47. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности предприятия (на примере ...).
48. Организация коммерческой деятельности страховой компании (на примере ...).
49. Организация страхования банковских кредитов (на примере ...).
50. Организация страхования экспортных кредитов (на примере ...).
51. Организация страхования коммерческих рисков (на примере ...).
52. Транспортное обслуживание коммерческой деятельности торгового предприятия и эффективность (на примере конкретной организации или предприятия).
53. Развитие и совершенствование грузовых перевозок на видах транспорта (по выбору).
54. Разработка механизма снижения расходов при транспортировке грузов (на примере ...).
55. Организация коммерческой деятельности в сфере транспорта (на примере ...).
56. Организация перевозок грузов (на примере конкретного транспортного предприятия).
57. Организация и планирование транспортного обеспечения в коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере ...).
58. Разработка рациональной организации товародвижения (на примере ...).
59. Применение модульных транспортных систем в процессе товародвижения (на примере ...).
60. Роль и сущность пакетирования и контейнеризации в процессе товародвижения (на примере ...).
61. Управление технологическими процессами на предприятии оптовой торговли (на примере ...).
62. Управление погрузочно-разгрузочными и транспортно-складскими операциями на складе (на примере ...).
63. Организация управления товарными потоками на складе (на примере ...).
64. Управление технологическими потоками на складе (на примере ...).
65. Организация и технология процессов по поступлению и приемке товаров на складе (на примере ...).
66. Организация складского технологического процесса на предприятии оптовой торговли и оценка его эффективности (на примере ...).
67. Оптимизация складского технологического процесса на предприятии оптовой торговли (на примере ...).
68. Техническая оснащенность предприятия оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования (на примере ...).
69. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле (на примере ...).
70. Техническая оснащенность предприятий розничной торговли и эффективность использования новых видов оборудования (на примере ...).
71. Управление технологическими процессами в магазине конкретного типа (на примере ...).
72. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса в магазине конкретного типа (на примере ...).
73. Организация и технология товароснабжения предприятия розничной торговли (на примере ...).
74. Организационно-технологические аспекты формирования розничной торговой сети (на примере ...).
75. Стратегии развития розничной торговой сети и их влияние на эффективность торговой деятельности предприятия (на примере ...).
76. Совершенствование организации деятельности малого предприятия в сфере коммерции (на примере ...).

77. Сравнительный анализ развития малых предприятий в торговле Россия и за рубежом.
78. Инновационные технологии в малом бизнесе (на примере предприятия).
79. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности семейного предприятия (на примере ...).
80. Организация посылочной торговли в современных условиях (на примере ...).
81. Стратегия развития предпринимательства в сфере услуг (на примере ...).
82. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции (на примере ...).
83. Внутрифирменное планирование в коммерческой деятельности предприятия (на примере ...).
84. Организация и развитие торгового предпринимательства на современном этапе (на примере ...).
85. Стратегический анализ внешней и внутренней предпринимательской среды (на примере ...).
86. IT – инфраструктура предприятия розничной торговли (на примере ...).
87. IT – инфраструктура предприятия оптовой торговля (на примере ...).
88. Информационное обеспечение и его влияние на эффективность деятельности предприятия (на примере ...).
89. Инновации в использовании торгового пространства в магазинах современных форматов (на примере ...).
90. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга (на примере ...).
91. Разработка стандартов планировки торговых залов для сетевых магазинов (на примере ...).
92. Дискаунт как форма супермаркета в минималистском исполнении (на примере ...).
93. Направления совершенствования организации и технологии вендинговой торговли (на примере ...).
94. Синергетический эффект в функционировании торгового центра (на примере ...).
95. Организация и эффективность коммерческой деятельности Интернет-магазинов (на примере ...).
96. Условия и формы «выживания» предприятий малого (мелкого) и среднего бизнеса в торговле (на примере ...).
97. Механизм взаимодействия розничной и оптовой торговли в современных условиях (на примере ...).
98. Аутсорсинг как инструмент сокращения затрат на ведение торгового дела (на примере ...).
99. Современные системы безопасности для предприятий розничной торговли (на примере ...).
100. Услуги в розничной (или оптовой) торговле и их эффективность (на примере ...).

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Фонд оценочных средств по государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания

протокол № 8 от «17» марта 2020г.
Заведующий кафедрой  / В. Н. Губа /

2. Оценочные материалы по государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендованы к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса, протокол №7 от 28.02.2023

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

3. Оценочные материалы по государственной итоговой аттестации «Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендованы к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса, протокол №8 от 18.03.2024

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа