|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | |  | **автономная некоммерческая образовательная организация**  **высшего образования Центросоюза Российской Федерации**  **«Сибирский университет потребительской кооперации»** | |

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Л.В. Ватлина

«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2020г.

**ПРОГРАММА   
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ**

Направление подготовки   
**38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направленность (профиль): Коммерция

Программа академического бакалавриата

Квалификация: Бакалавр

Трудоемкость: 9 з.е.

Новосибирск   
2020

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки 38.03.06 *Торговое дело*, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 ноября 2015 г. N 1334.

**Автор** Кондратьева О.В., канд. экон. наук, доцент кафедры торгового дела и рекламы

**Рецензент**  Стребкова Л.Н., канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой торгового дела и рекламы

**РЕКОМЕНДОВАНО К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ**на заседании кафедры торгового дела и рекламы, протокол «от 27 мая 2020 г. № 7».

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| 1. | ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ …………………………………………… | 4 |
| 2. | ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ООП………………………………… | 5 |
| 3. | РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ПРОВЕРЯЕМЫЕ В ХОДЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ….. | 7 |
| 4. | ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА ……………. | 12 |
| 5. | ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ И ПОРЯДКУ ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ……………………… | 24 |
| 6. | ПРИЛОЖЕНИЯ………………………………………………………. | 41 |

1. **ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Государственная итоговая аттестация проводится в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися основной образовательной программы (ООП) требованиям соответствующего Федерального государственного образовательного стандарта.

Государственная итоговая аттестация (ГИА) в соответствии с ООП по направлению подготовки 38.03.06 *Торговое дело,* профиль «Коммерция» проводится в форме аттестационных испытаний:

- государственного экзамена;

- защиты выпускной квалификационной работы.

Программа Государственной итоговой аттестации (ГИА) разработана на основании следующих нормативных документов:

* «Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры», утв. Приказом Минобрнауки России от 05.04.2017   
  № 301;
* «Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры, утв. Приказом Минобрнауки России от 29.06.2015 № 636;
* Федеральный государственный образовательный стандарт по направлению 38.03.06 *Торговое дело*, утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 ноября 2015 г**.** N 1334;
* Основная образовательная программа по направлению подготовки 38.03.06 *Торговое дело,* направленность (профиль): «Коммерция» от 29.06.2018.
* Локальные акты и положения Частного образовательного учреждения высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Сибирский университет потребительской кооперации»

Государственная итоговая аттестация в полном объеме относится к базовой части образовательной программы.

Общий объем всех государственных аттестационных испытаний, входящих в состав государственной итоговой аттестации, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 *Торговое дело*, направленность (профиль) «Коммерция» и утвержденным учебным планом, составляет - 9 зачетных единиц, в том числе:

* на государственный экзамен (включая подготовку к сдаче и сдачу государственного экзамена) - 3 зачетных единиц;
* на защиту выпускной квалификационной работы (включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты) - 6 зачетных единиц.

В соответствии с утвержденным учебным планом и календарным учебным графиком:

* на государственный экзамен отводится 2 недели;
* на выполнение и защиту ВКР отводится 4 недели.

К государственным аттестационным испытаниям, входящим в состав ГИА, допускается обучающийся, в полном объеме выполнивший учебный план основной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 *Торговое дело*, направленность (профиль) «Коммерция», и не имеющее академической задолженности.

Государственная итоговая аттестация проводится в очной форме в аудиториях университета.

Обеспечение проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам осуществляют: учебно-методическое управление, деканат, выпускающая кафедра.

1. **ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**В СООТВЕТСТВИИ С ООП**

*(в соответствии с ФГОС п. 4 и ООП)*

**2.1. Область профессиональной деятельности**

Область профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата, включает организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

**2.2. Объекты профессиональной деятельности**

Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата, являются:

товары потребительского и производственно-технического назначения;

услуги по торговому, логистическому и рекламному обслуживанию покупателей;

коммерческие, маркетинговые,

логистические процессы;

выявляемые и формируемые потребности;

средства рекламы;

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

**2.3. Виды профессиональной деятельности**

Виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата:

организационно-управленческая;

научно-исследовательская.

## **2.4.Задачи профессиональной деятельности**

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

***организационно-управленческая деятельность:***

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

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

идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации;

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

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

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

управление ассортиментом и качеством товаров и услуг;

выбор и реализация стратегии ценообразования;

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

обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей;

управление товарными запасами и их оптимизация;

управление персоналом;

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

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

***научно-исследовательская деятельность:***

организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности;

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

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

1. **РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ПРОВЕРЯЕМЫЕ В ХОДЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  |  | | --- | --- | | Результаты освоения ООП: код и формулировка компетенции (в соответствии с учебным планом) или ее части | Планируемые результаты обучения: знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций и обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения программы | | ОК-1: способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности | Знания (З): основных направлений, теории и методы философских познаний, необходимых для структуризации исследования | | Умения (У): устанавливать причинно-следственные связи между событиями и явлениями в обществе и их ролью в исследуемом предприятии; формулировать и обосновывать характерные особенности и последовательности развития предприятия | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): набором наиболее распространенной терминологии и навыками ее точного и эффективного использования в устной и письменной речи; навыками поиска, отбора и обработки информации; основными навыками интерпретации и использования знаний в повседневной общественной жизни; навыками работы с научной литературой, справочниками | | ОК-2: способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах | Знания (З): основных положений, законов и категорий, теории экономической науки, нормативных правовых документов по экономическому анализу предприятий; методов сбора и анализа основных показателей деятельности организации; основных принципов построения экономической системы организации | | Умения (У): практически определять и оценивать значения экономических показателей, применять методы математического и статистического анализа и моделирования, аргументировать полученные результаты | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): современными методиками расчета социально-экономических, финансовых и статистических показателей и навыками применения данных показателей в практических ситуациях | | ОК-3: способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия | Знания (З): форм коммуникаций | | Умения (У): решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках | | ОК-4: способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия | Знания (З): предмета психологии и социологии, принципов, методов и механизмов управления командной, организационной структуры коммерческого предприятия и действующей в нем системы управления командной работой | | Умения (У): проявлять организованность, трудолюбие и исполнительскую дисциплину при формировании схемы работы в команде | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): навыками межличностного общения при решении управленческих проблем | | ОК-5: способностью к самоорганизации и самообразованию | Знания (З): экономических законов и теории, экономических показателей, объектов и субъектов регулирования коммерческой деятельности, этических принципов общения; видов социальных взаимодействий; механизмов взаимопонимания в общении с целью самоорганизации и самообразования | | Умения (У): анализировать процессы и явления, происходящие в исследуемом объекте, выделять их общие и особенные черты с целью их систематизации, систематизировать и обобщать информацию | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): способностью к самоорганизации и самообразованию | | ОК-6: способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности | Знания (З): системы права, механизма и средства правового регулирования, реализации права, критерии оценки деятельности предприятия нормативно-правовым документам | | Умения (У): оперировать юридическими понятиями и категориями, распознавать и оценивать опасности, связанные с несоответствиями деятельности предприятия нормативно- правовым документам | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации правовых норм в соответствующих сферах профессиональной деятельности | | ОК-7: способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности | Знания (З): методов оценки организации работ на предприятии по оздоровительным системам физического воспитания, оценки профилактики профессиональных заболеваний и вредных привычек; способы контроля и оценки физического развития и физической подготовленности; правила и способы соблюдения техники безопасности на предприятии | | Умения (У): определять индивидуальные комплексы оздоровительной и лечебной физической культуры, оценивать приемы защиты и самообороны, осуществлять творческое сотрудничество в коллективных формах занятий | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): знаниями основ физической культуры и здорового образа жизни; системой практических умений и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, развитие и совершенствование психофизических способностей и качеств | | ОК-8: готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий | Знания (З): основ безопасности жизнедеятельности и глобальные проблемы окружающей среды | | Умения (У): действовать в экстремальных и чрезвычайных ситуациях, применять и разрабатывать природоохранные мероприятия | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): навыками и способами оказания первой медицинской помощи в экстремальных ситуациях | | ОК-9: владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения | Знания (З): основных прием работы с текстом на русском и иностранном языках в стандартных профессионально-деловых ситуациях | | Умения (У): применять методы подготовки информации, логически верно, аргументировано и ясно излагать собственную точку зрения в научной и деловой коммуникации, анализировать логику рассуждений и высказываний | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): методами решения, анализа и обобщения информации; навыками применения полученных знаний для логического и аргументированного изложения результатов деятельности | | ОК-10: готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма | Знания (З): основных методологических подходов и концепции становления современной российской экономики, места и роли России в истории человечества и современном мире с целью определения значимости исследуемого объекта в масштабе страны | | Умения (У): выражать и обосновывать свою позицию по отношению к исследуемому объекту, применять действующее законодательство в профессиональной деятельности, понимать свою роль и место в обществе как гражданина, свою сопричастность к делам общества | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления оценки последствий принимаемых управленческих решений в профессиональной деятельности | | 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 | Знания (З): законодательства РФ в области сферы исследования, современных научных и научно- практических трудов отечественных и зарубежных авторов в области профессиональной деятельности, источников статистической информации | | Умения (У): работать с информационно-библиотечными каталогами библиотек, электронными текстовыми редакторами, создавать и обрабатывать запросы электронных библиотечных систем, статистических баз данных | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): навыками работы с компьютером, методами анализа и систематизации информации в электронных справочно-информационных правовых системах, в электронных научных и библиотечных системах | | ОПК-2: способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем | Знания (З): основных технико-экономических показателей деятельности организации и методики их расчета, методов математического анализа, основных экономико-математических моделей, математических методов обработки данных | | Умения (У): производить расчеты математических величин и экономических показателей, оценивать полученные при проведении анализа результаты, применять математические методы обработки данных | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): методами экономико-математического анализа и моделирования, математическим аппаратом для решения профессиональных проблем | | ОПК-3: умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов | Знания (З): законодательства РФ, отраслевых нормативных актов в сфере торговли и общественного питания, отраслевых стандартов, норм и правил | | Умения (У): анализировать, толковать и правильно применять нормы гражданского права и хозяйственного права | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): навыками работы с правовыми актами | | ОПК-4: способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламнй, 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 | Знания (З): методов сбора, хранения, обработки и оценки информации, видов поисковых систем, способов работы с программными средствами Word, Exсel, PowerPоint | | Умения (У): работать с компьютером как средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, применять информацию для организации и управления профессиональной деятельностью | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): навыками создания текстовых документов, использовать электронные таблицы для работы с данными, навыками работы с персональным компьютером и программными средствами | | 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 | Знания (З): видов технической документации, правил ее оформления | | Умения (У): работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): способность работать с профессиональными документами, проверять правильность их оформления | | ПК-5: способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами | Знания (З): содержания процесса управления персоналом, организационных структур управления, особенностей управления малыми коллективами | | Умения (У): разрабатывать организационные структуры управления предприятием, применять нормативные и нормативно- правовые документы в управлении персоналом | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): навыками анализа организационной структуры управления предприятия | | ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение | Знания (З): видов договоров, используемых в торговле; способов заключения договоров; правил ведения деловых переговоров; основных условий договора купли-продажи; способов контроля за их выполнением | | Умения (У): выбирать поставщиков и покупателей, вести с ними деловые переговоры, заключать договоры, контролировать их выполнение, анализировать договорную работу предприятий (организаций) | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): заключения договоров с партнерами и анализа их содержания и выполнения | | ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров | Знания (З): составляющих материально-технического обеспечения, особенностей планирования, закупки и продажи товаров; методов изучения и оценки спроса покупателей | | Умения (У): определять потребность в товарах, изыскивать источники поступления и поставщиков товаров; организовать продажу товаров | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров | | ПК-8:готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания | Знания (З): содержания и этапов процесса торгового обслуживания на предприятии, составляющих и показателей качества торгового обслуживания, методов оценки | | Умения (У): анализировать и обеспечивать качество обслуживания | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): методами оценки уровня качества торгового обслуживания на предприятии | | ПК-9: готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации | Знания (З): видов стратегий, особенности разработки и анализа | | Умения (У): разрабатывать стратегии, анализировать и оценивать стратегические решения | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): анализа, оценки и разработки стратегии организации | | ПК-10: способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности | Знания (З): видов научных и маркетинговых исследований | | Умения (У): собирать информацию и проводить исследования | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): методиками проведения исследований | | ПК-11: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) | Знания (З): инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности | | Умения (У): применять средства и технологии, разрабатывать инновационные методы | | Навыки / опыт деятельности (Н/О): навыками разработки инновационных методов | |  |

**4. ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА**

Государственный экзамен проводится по дисциплинам образовательной программы, которые формируют компетенции, и результаты освоения которых имеют определяющее значение для профессиональной деятельности выпускников: «Коммерческая деятельность», «Организация торговой деятельности», «Теоретические основы товароведения», «Организация коммерческой деятельности на рынке услуг», «Маркетинг», «Организация, технология и проектирование предприятий», «Организация коммерческой деятельности в потребительской кооперации» освоение которых формирует компетенции, проверяемые в ходе Государственного экзамена и имеют определяющее значение для профессиональной деятельности выпускников.

**4.1. Экзаменационные материалы Государственного экзамена**

Экзаменационные материалы отражают содержание проверяемых теоретических знаний и практических умений и навыков, формируемых компетенций в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.06 *Торговое дело*, рабочими программами дисциплин, выносимых на государственный экзамен, охватывают их наиболее актуальные разделы и темы.

**4.1.1. Перечень вопросов, выносимых на государственный экзамен**

Перечень вопросов, выносимых на государственный экзамен для проверки степени формирования компетенций.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Дисциплина | Вопросы к ГЭ | Формируемые компетенции |
|  | *Коммерческая*  *деятельность* | 1. Методы исследования и моделирования коммерческой деятельности. 2. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности 3. Государственное регулирование торговой деятельности: субъекты, объекты, предмет, цель, задачи. 4. Объекты коммерческой деятельности и их характеристика. 5. Оценка эффективности материально-технической базы торгового предприятия. 6. Производственное предприятие как субъект коммерческой деятельности. 7. Система государственного регулирования коммерческой деятельности: сущность, модели, формы, методы, направления. 8. Понятие и правовое обеспечение коммерческой тайны в России. 9. Понятие коммерческого риска, его разновидности. 10. Информация как особый объект коммерческой деятельности, источники ее получения. | ОК-6  ПК-10 |
|  | *Организация*  *торговой*  *деятельности* | 1. Нормативно-правовые основы регулирования торговой деятельности. Законодательные акты в торговой сфере. 2. Торговая сеть: понятие, особенности оптовой и розничной сети. 3. Бизнес-план торгового предприятия, характеристика основных разделов. 4. Типы и форматы магазинов в России и за рубежом. Выбор месторасположения и определение формата магазина. 5. Формирование товарного ассортимента в торговых предприятиях и управление им. 6. Организация хозяйственных связей в торговле. Этапы установления хозяйственных связей с поставщиками товаров. 7. Функции, классификация и причины возникновения товарных запасов в торговых предприятиях (организациях). 8. Организация торгового обслуживания покупателей в розничных торговых предприятиях (организациях), его оценка. 9. Логистические процессы в предприятии розничной торговли. 10. Основные элементы коммерческой деятельности оптового торгового предприятия 11. Торгово-посредническая деятельность на товарном рынке. Характеристика основных посредников. 12. Основные элементы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия 13. Методы продажи товаров в розничной торговле, их характеристика 14. Система показателей экономической и социальной эффективности работы торгового предприятия. 15. Договор поставки: сущность, разделы, способы заключения. 16. Договор купли-продажи: сущность, виды, основные разделы | ПК-6  ПК-8 |
|  | *Маркетинг* | 1. Переменные сегментирования, характерные для потребительского рынка. 2. Маркетинговые исследования: сущность и виды. 3. Характеристика комплекса маркетинга торговой организации. 4. Макросреда и микросреда маркетинга торгового предприятия | ОПК-4  ПК-10 |
|  | *Теоретические*  *основы*  *товароведения* | 1. Классификация и кодирование потребительских товаров. Ассортимент товаров, его виды, показатели 2. Потребительские свойства товаров. Показатели качества. Методы определения качества товаров 3. Факторы, формирующие качество товаров. 4. Оценка качества, градации качества, классификация и характеристика дефектов. 5. Характеристика факторов, сохраняющих качество товаров: упаковка, хранение, предпродажная обработка, реализация, послепродажное обслуживание и потребление. | ОПК-5  ПК-11 |
|  | *Организация*  *коммерческой*  *деятельности в потребительской кооперации* | 1. Организация коммерческой деятельности закупочно-сбытового потребительского кооператива. 2. Межотраслевая интеграция заготовительной, производственной и торговой деятельности предприятий потребительской кооперации. 3. Коммерческая деятельность в кооперативном производстве: сущность, функции, услуги. 4. Характеристика рынка, обслуживаемого потребительской кооперацией. Факторы, влияющие на функционирование сельского рынка | ПК-5  ПК-6 |
|  | *Организация*  *коммерческой*  *деятельности*  *на рынке услуг* | 1. Сфера услуг и ее место в рыночной экономике. Сущность и особенности коммерческой деятельности на рынке услуг. 2. Система показателей оценки коммерческой работы в сфере услуг; показатели доходности и расходности деятельности предприятия (организаций). 3. Понятие субъектов, действующих на рынке услуг, их характерные черты и организационно-правовые формы. 4. Услуги розничной торговли. Основные и дополнительные услуги, их влияние на конкурентоспособность торгового предприятия. 5. Особенности коммерческой деятельности предприятий общественного питания. Услуги общественного питания | ОПК-3  ПК-5  ПК-9 |
|  | *Организация,*  *технология  и проектирование предприятий* | 1. Организация и технология складских операций. 2. Товарные склады оптовых предприятий, их устройство и проектирование. 3. Основы организации и технология процесса товародвижения. 4. Устройство и планировка магазинов. 5. Технологические процессы в магазине: хранение, подготовка товаров к продаже, мерчендайзинговые приемы выкладки товаров. 6. Значение технологических карт, графиков, схем завоза товаров и организации товароснабжения, порядок их разработки | ОПК-4  ПК-10 |

**4.1.2. Перечень профессиональных задач, на основе которых разработаны практико-ориентированные ситуационные задания билета:**

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

Ситуационное задание представляет собой практико-ориентированный кейс и основано на широком использовании межпредметных связей.

*Пример ситуационного задания:*

Магазин продает бытовую технику. Предложите формы и методы продажи холодильников и охарактеризуйте их. Обоснуйте свой выбор. Сформируйте перечень услуг, которые можно оказывать покупателям при продаже данных товаров. Поясните влияние уровня оказания этих услуг на конкурентоспособность торговой организации.

## **Структура экзаменационных билетов**

## Задания государственного экзамена направлены на выявление теоретической подготовки для решения профессиональных задач и включают вопросы по дисциплинам, включенным в программу ГИА.

## Билеты для государственного экзамена разрабатываются кафедрой торгового дела и рекламы, рассматриваются на заседании кафедры, одобряются Советом торгово-технологического факультета и утверждаются проректором по учебной работе.

## Билеты составлены таким образом, что позволяют выявить общекультурную и профессиональную подготовленность выпускников по широкому кругу вопросов.

## В каждом экзаменационном билете дается два вопроса и одно ситуационное задание.

## Структура экзаменационного билета со схемой ответа.

## Например:

1. Методы продажи товаров в розничной торговле, их характеристика.
2. Переменные сегментирования, характерные для потребительского рынка.
3. Ситуационная задача.

Оптово-розничный магазин, являющийся торговой организацией, специализируется на продаже мелким оптовикам и конечным потребителям широкого и глубокого ассортимента посуды. Определите оптимальный тип (формат). Какие, на ваш взгляд, товарные группы должны быть представлены в данном магазине? Дайте определение понятия «качество торгового обслуживания». Назовите составляющие качества торгового обслуживания. Поясните влияние качества торгового обслуживания на уровень конкурентоспособности торговой организации (предприятия).

В ответе на первый вопрос необходимо отразить:

* что понимается под методом продажи;
* перечислить методы розничной продажи товаров;
* дать характеристику каждому методу продажи и привести примеры.

Раскрывая особенности розничной продажи товаров, необходимо пояснить какие факторы оказывают влияние на выбор метода продажи товаров.

В ответе на второй вопрос необходимо отразить:

* что понимается под потребительским рынком;
* определить критерии сегментирования;
* пояснить как может быть осуществлено сегментирование потребительского рынка.

В ответе на третий вопрос необходимо решить конкретную ситуацию, ответив на вопросы.

## **Рекомендации обучающимся по подготовке к**

## **государственному экзамену**

При подготовке к государственному экзамену обучающийся не менее чем за шесть месяцев знакомится с перечнем вопросов, вынесенных на государственный экзамен и списком рекомендуемой литературы.

Государственный экзамен (ГЭ) проводится после завершения освоения выпускником ООП в полном объёме в сроки ГИА, которые определяются учебным планом в соответствии с утвержденным календарным учебным графиком университета на учебный год. Графики сдачи ГЭ разрабатываются торгово-технологическим деканатом, согласовываются с УМУ и утверждаются проректором по учебной работе не позднее чем за месяц до начала ГИА. Сразу после утверждения специалисты деканата информируют обучающихся о графике сдачи ГЭ. Оценка соответствия уровня подготовки выпускника требованиям ФГОС осуществляется ГЭК по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Государственный экзамен по направлению 38.03.06 Торговое дело проводится в форме государственного экзамена по комплексу дисциплин, обеспечивающих теоретическую основу профессиональной подготовки с целью определения соответствия знаний выпускника требованиям ФГОС ВО по направлению.

Экзаменационные задания государственного экзамена (билеты) составляются на основе экзаменационных заданий текущей аттестации по дисциплинам, вошедшим в программу государственного экзамена. Экзаменационные задания подготавливаются ведущими преподавателями кафедры торгового дела и рекламы и позволяют проводить анализ уровня сформированности профессиональных компетенций обучающихся. Задания обновляются ежегодно, обсуждаются на кафедре торгового дела и рекламы, рассматриваются на заседании совета торгово-технологического факультета и утверждаются проректором по учебной работе университета.

Индивидуальное экзаменационное задание включает два теоретических вопроса и ситуацию, содержащую практические проблемы по организации туристической деятельности. Проанализировав ситуацию, экзаменуемый должен ответить на представленные в ней вопросы. Общий уровень сложности ситуации, предлагаемой для обсуждения, одинаковый по всем вариантам билетов.

Форма проведения государственного экзамена предусматривает устный ответ на вопросы экзаменационного билета. Для подготовки обучающемуся отводится не менее 1 академического часа, за это время он должен сформулировать ответ по каждому вопросу билета и предложить возможное разрешение ситуационной задачи. Во время подготовки рекомендуется, составить развернутый план, которому и необходимо следовать во время сдачи экзамена.

Обучающийся вправе выбирать любую точку зрения по дискуссионной проблеме, но с условием достаточной аргументации своей позиции.

Индивидуальные экзаменационные задания составлены с учетом содержания дисциплин, выносимых на государственный экзамен и перечня профессиональных задач, которые должен уметь решать выпускник университета, получающий квалификацию бакалавра.

## **4.4.Перечень рекомендуемой литературы для подготовки к государственному экзамену**

### **4.4.1 Основная литература**

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=317391>.
2. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б. А., Мешков А. А., Мусатов Б. В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) - Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=608883>

4. Иванов Г. Г. Коммерция : учебное пособие для вузов / Г. Г. Иванов, С. Л. Орлов. - М. : Форум:Инфра-М, 2016. - 160с. - Библиогр.:с.153-155. - ISBN 978-5-8199-0555-5. - ISBN 978-5-16-006896-1.

5. Методология научного исследования: учебник / А.О. Овчаров, Т.Н. Овчарова. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 304 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; - Режим доступа: http://www.znanium.com]. — www.dx.doi.org/10.12737/357. - Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=944389>.

|  |
| --- |
| 7. Егоршин А.П. Маркетинг организации : учебник для бакалавров и специалистов / Егоршин А.П. - СПб. : Питер, 2016. - 384с. : ил. - (Учебник для вузов.Стандарт третьего поколения). - Библиогр.:с.382-384 и в подстроч.примеч. - ISBN 978-5-496-01523-3. |
| 8. Маркетинг : учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 233 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; - Режим доступа: http://www.znanium.com]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/18431. - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=939196 |
| 9. Маркетинг: экономика, финансы, контроллинг : учеб. пособие / Т.Н. Рыжикова. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 225 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/24399. - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=965203 |
| 10. Райкова Е.Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для бакалавров / Райкова Е.Ю. - М. : Дашков и К', 2017. - 412с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр.:с.396-397. - ISBN 978-5-394-01691-2. |
| 14. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Обложка) ISBN 978-5-16-010331-0. - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=484736 |

15. Управление снабжением и сбытом организации : учебник для вузов / Г.Д.Антонов,О.П.Иванова,В.М.Тумин,А.В.Бодренков. - М. : Инфра-М, 2018. - 286с. : ил. - (Высшее образование:Бакалавриат). - Библиогр.:с.264-275. - ISBN 978-5-16-013156-6.

|  |
| --- |
| 16. Экономика и организация производства : учеб. пособие / под ред. Ю.И. Трещевского, Ю.В. Вертаковой, Л.П. Пидоймо ; рук. авт. кол. Ю.В. Вертакова. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 381 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; - Режим доступа: http://www.znanium.com]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=814430 |
| 17. Проектирование и организация торгового пространства предприятий розничной торговли и общественного питания: Учебное пособие / Давыдкина И.Б. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 266 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование) ISBN 978-5-16-105727-8 (online). - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=899751 |
| 18. Производственный менеджмент: организация производства : учебник / М.И. Бухалков. — 2-е изд. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 395 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: http://www.znanium.com]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/5259. - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=949884 |

**4.4.2 Нормативные документы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-83 (ред. от 03.08.2018).
2. ФЗ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в редакции Федерального закона от 04.06.2018 г.).
3. ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381 (в редакции Федерального закона от 29.07.2018 г.).

**4.4.3 Дополнительная литература**

1. Экономика торгового предприятия : торговое дело: учебник для вузов / авт.: Л.А. Брагин, Г.Г.Иванов, Б.Л.Межиров и др.; под ред.Л. А. Брагина. - М.: Инфра-М, 2006. - 313с.
2. Цветков И.В. Договорная работа: учебник для вузов / Цветков И.В. - М. : Проспект, 2010. - 188с.
3. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность : организация и управление: учебник для вузов / Бунеева Р.И. - Ростов н/Д : Фенкис, 2012. - 350с.
4. Методология научного исследования : учебник / А.О. Овчаров, Т.Н. Овчарова. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 304 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; - Режим доступа: http://www.znanium.com].
5. Маркетинговые исследования рынка: учебник / О.А. Лебедева, Н.И. Лыгина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 192 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=389909>.
6. Маркетинг: учебник для вузов / под ред.В.В.Герасименко;Моск.гос.ун-т им.М.В.Ломоносова.Экон.фак. - 3-е изд.,перераб.и доп. - М. : Проспект, 2017. - 508с.
7. Товароведение, экспертиза и стандартизация / Ляшко А.А., Ходыкин А.П., Волошко Н.И., - 2-е изд. - М.:Дашков и К, 2017. - 660 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=414985>.
8. Потребительская кооперация России: монография / науч.ред.: Л.П. Наговицина, Е.Е. Тарасова. - Белгород : БУКЭП, 2016. - 658с.

|  |
| --- |
| Организация торговли / Памбухчиянц О.В. - М.:Дашков и К, 2017. - 296 с.: ISBN 978-5-394-02189-3 |
| 29. Складская логистика : учебник / Г.Г. Иванов, Н.С. Киреева. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 192 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=924690 |
| 30. Технология и организация предприятия туризма : учебник / В.П. Орловская ; под ред. проф., засл. раб-ка высшей школы Российской Федерации Е.И. Богданова. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 176 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=854398 |
| 31. Финансовый менеджмент : учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина ; под ред. К.В. Екимовой. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 184 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=952263 |
| 32. Чкалова О.В. Торговое дело : организация,технология и проектирование торговых предприятий:учебник для вузов / Чкалова О.В. - М. : Форум:Инфра-М, 2015. - 383с. : ил. - (Высшее образование:Бакалавриат). - Библиогр.:с.351-352. - ISBN 978-5-91134-804-5. - ISBN 978-5-16-009129-7. |
| 33. Инновационная маркетинговая деятельность в сфере услуг: Учебное пособие / Казаков С.П. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 398 с.: |
| Маркетинг: Учебник / Соловьев Б. А., Мешков А. А., Мусатов Б. В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт) ISBN 978-5-16-003647-2 |
| 34. Управление маркетингом: Учебник и практикум для бакалавров / Карпова С.В., Тюрин Д.В. - М.:Дашков и К, 2017. - 366 с. ISBN 978-5-394-02790-1 |
| 35. Управление маркетингом: Учебное пособие/Ю.Н.Егоров - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт) ISBN 978-5-16-010430-0, 500 экз. |
| 36. Коммерция в средствах массовой информации : учеб. пособие / Г.А. Яковлев. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 143 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=939892 |
| 37. Маркетинг услуг гостеприимства и туризма: Учебно-практическое пособие / Муртузалиева Т.В., Розанова Т.П., Тарасенко Э.В. - М.:Дашков и К, 2017. - 166 с. ISBN 978-5-394-02710-9. - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=937237 |
| 38. Менеджмент в сервисе и туризме : учеб. пособие / В.М. Пищулов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 284 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/24346. - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=966300 |
| 39. Сервисная деятельность : учебник / Г.А. Резник, А.И. Маскаева, Ю.С. Пономаренко. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 202 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/2680. - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=967867 |
| 40. Технология и организация ресторанного бизнеса и питания туристов : учебник / С.А. Быстров. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 536 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=927093 |

## **4.5. Проведение консультирования обучающихся по вопросам, включенным в программу государственного экзамена (предэкзаменационная консультация)**

Перед государственным экзаменом проводятся обзорные лекции и консультирование обучающихся по вопросам, включенным в программу государственного экзамена.

Для успешной сдачи государственного экзамена обучающийся должен посетить предэкзаменационную консультацию, которая проводится по вопросам, включенным в программу государственного экзамена. На консультациях у бакалавров есть возможность задать вопросы преподавателю по тем разделам и темам, которые недостаточно или противоречиво освещены в учебной, научной литературе или вызывают затруднение в восприятии.

**4.6. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания результатов сдачи государственного экзамена** представлены в п. 8 СТО СибУПК СВУД 2.2.007-2017 «Государственный экзамен. Организация и порядок проведения» (утв. приказом ректора 08.12.2017 № 362).

Порядок проведения государственных аттестационных испытаний доводится до сведения обучающихся всех форм обучения заведующий выпускающей кафедры не позднее, чем за шесть месяцев до начала ГИА.

Государственный экзамен проводится на заседании государственной экзаменационной комиссии. На государственном экзамене обучающиеся получают билет государственного экзамена.

При подготовке к ответу обучающийся делают необходимые записи по каждому вопросу на выданных секретарем ГЭК листах бумаги со штампом вуза.

Каждый лист ответа нумеруется и у верхнего поля отмечается фамилией и инициалами обучающегося. Ответ на каждый вопрос обозначается номером задания (вопроса).

После проверки ответа по всем вопросам билета государственного экзамена обучающемуся членами ГЭК с разрешения ее председателя могут быть заданы уточняющие и дополнительные вопросы в пределах перечня, вынесенного на государственный экзамен. После объявления председателем ГЭК окончания опроса экзаменуемого, члены ГЭК проставляют в ведомости оценку за ответ экзаменуемого. По окончании собеседования выданные на подготовку листы возвращаются в комиссию и подлежат хранению до окончания работы ГЭК.

Результаты государственного экзамена оформляются протоколом (в соответствующей книге протоколов) на каждого экзаменующегося, который заполняется секретарем, подписывается председателем ГЭК и секретарем.

Результаты (оценки) государственного экзамена оглашаются в день его проведения. В день объявления результатов государственного экзамена может быть предусмотрена возможность проведения апелляции.

Оценка государственного междисциплинарного экзамена заносится в зачетную книжку обучающегося, которая подписывается председателем и всеми членами ГЭК.

# **ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ И ПОРЯДКУ ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЯ**

Выпускная квалификационная работа представляет собой выполненную обучающимся работу, демонстрирующую уровень подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

**5.1. Требования к структуре и содержанию выпускной квалификационной работы, порядку ее выполнения** представлены в п. 4.2, 4.3 СТО СибУПК СВУД 2.2.001-2018.Работы выпускные квалификационные. Общие требования к структуре, содержанию и оформлению, (утв. приказом ректора 06.04.2018 г.)

Выпускная квалификационная работа (ВКР) представляет собой выполненную обучающимся работу, демонстрирующую уровень подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

Выпускная квалификационная работа в общем случае включает (в указанной последовательности) следующие обязательные структурные элементы:

- титульный лист,

- задание на выпускную квалификационную работу,

- оглавление,

- введение,

- основную часть (три главы),

- заключение,

- библиографический список,

- приложения.

**Титульный лист** заполняется в соответствии с общими требованиями к титульному листу (см. ГОСТ 7.32-2001). Форма титульного листа представлена в приложении 1 (основная и оборотная сторона).

ВКР выполняется на основе **задания на ВКР**, содержащего требуемые для решения поставленных задач исходные данные, обеспечивающие возможность реализации накопленных знаний в соответствии с уровнем профессиональной подготовки каждого обучающегося.

Задание на ВКРсоставляется руководителем, тема для ВКР в задании должна соответствовать ее формулировке в приказе по университету.

Задание на ВКР оформляется на отдельном листе. Образец оформления «Задания на ВКР» приведен в приложении 2 (основная и оборотная сторона).

В **оглавлении** приводятся названия глав, разделов, подразделов и пунктов в полном соответствии с их названиями, приведенными по тексту работы, указываются страницы, на которых эти названия размещены (образец оформления «Оглавления» приведен в приложении 3).

**Введение** содержит в сжатой форме все фундаментальные положения, обоснованию которых посвящена работа: актуальность выбранной темы исследования, степень её разработанности, цель и содержание поставленных задач, объект и предмет исследования, объект наблюдения, избранные методы исследования; его теоретическая, нормативная и информационно-эмпирическая основа; теоретическая значимость и прикладная ценность; структуру работы.

Обоснование актуальности выбранной темы исследования – оценка с точки зрения своевременности и социально-экономической значимости рассматриваемой проблематики. Актуальность темы определяется потребностью общества в получении каких-либо новых знаний в этой области с указанием: кому, для каких целей эти знания нужны, каков объем, качество этих знаний и т.д.

Степень проработанности проблемы содержит указание на фамилии наиболее известных отечественных и зарубежных ученых, занимавшихся проработкой данной проблемы.

Далее необходимо указать какие непроработанные вопросы остались и соответственно этому сформулировать цель исследования, указать на конкретные задачи, которые предстоит решать в соответствии с этой целью.

Соответственно цели и задачам формулируются объект и предмет исследования. Указывается объект наблюдения, на базе которого будут проводиться исследования.

После этого необходимо показать методологическую, теоретическую, нормативную и информационную основу работы, её новизну, сформулировать положения, выносимые на защиту, а также теоретическую и практическую значимость исследования.

В заключительной части введения необходимо кратко изложить структуру работы.

**Основная часть.** Требования к конкретному содержанию основной части выпускной квалификационной работы устанавливаются научным руководителем.

Основная часть должна содержать, как правило, три главы.

Содержание «Основной части» должно точно соответствовать теме ра-боты и полностью ее раскрывать. В каждой ВКР должны быть выделены две части – теоретическая и практическая. Теоретическая часть работы характеризует уровень теоретической подготовки студента за весь период его обучения.

Практическая часть состоит из двух глав (вторая и третья) и носит аналитический, практико-ориентированный, предпочтительно проектный характер.

**Глава 1. Теоретические основы изучаемой проблемы.**

В теоретической части, на основе обзора литературы отечественных и зарубежных авторов, нормативно-правовых, научно-методических и статистических материалов рассматривается сущность исследуемой проблемы, анализируются различные подходы к ее решению, излагается собственная позиция автора.

Содержание теоретической части выпускной квалификационной работы должно базироваться на строгом понятийном аппарате, поэтому при изложении материала необходимо давать определения (формулировки) основных понятий, используемых в работе. В тексте, наряду со ссылками на изученные литературные источники, должна быть отражена и обоснована точка зрения автора выпускной квалификационной работы по изученной проблеме. Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержится в первой главе. В конце главы делаются выводы о степени разработанности проблемы исследования, ее актуальности, об основных направлениях ее изучения. Выводы по первой главе должны содержать обоснование проблемных вопросов практического исследования по объекту наблюдения.

**Глава 2. Анализ объекта и предмета исследования на базе объекта наблюдения.**

Во второй главе обучающийся изучает проблемы на примере конкретных регионов, хозяйствующих субъектов, описывает результаты анализа, используя различные его методы. Количественный и качественный анализ решаемых задач является обязательным для выпускной квалификационной работы. Глубина анализа и его качество определяются, во-первых, полнотой и достоверностью привлекаемой информации о проблеме, во-вторых, корректностью и адекватностью избранных методов. При выполнении практической части работы недопустимо ограничиваться констатацией фактов, необходимо аргументировать выводы, вскрыть недостатки и причины их обусловившие, чтобы в дальнейшем определить возможные варианты изменения ситуации; разработать рекомендации (предложения, организационные решения) по их реализации.

**Глава 3. Разработка предложений, рекомендаций и мероприятий по решению изучаемой проблемы.**

В третьей главе выпускной квалификационной работы следует предложить конкретные меры по совершенствованию деятельности экономических субъектов, по развитию рынка, разработать проект для достижения цели работы. Если выпускник предлагает в своей работе несколько вариантов решения выявленной проблемы, он должен проанализировать каждый из них, выбрать оптимальный, и не только прогнозировать положительные результаты использованию, но и выявить риски внедрения мероприятий.

Требуется также показать возможность использования данных конкретных мероприятий на других объектах отрасли или региона.

В целом практическая часть исследования должна демонстрировать способности обучающегося решать практические задачи с использованием теоретических знаний, нормативных правовых актов, а также эмпирических и иных методов исследования и разработки конструктивных предложений.

Каждая глава состоит из параграфов. В конце каждого параграфа и каждой главы необходимо подвести итог, то есть сделать выводы, которые обычно начинаются оборотом: «таким образом,…» или словом «итак,…» и т.д. При формулировке выводов следует соблюдать ряд правил. Во-первых, вывод должен обобщать полученные в данном параграфе (главе) конечные, а не промежуточные результаты; во-вторых, в выводах нецелесообразно приводить положения, которые не важны для изложения последующего материала и не вытекают из цели работы; в-третьих, вывод нельзя подменять декларацией о результатах проделанной работы («рассмотрено», «проанализировано», «изучено» и т. д.); в-четвертых, выводы должны быть краткими.

**Заключение** имеет форму синтеза полученных в работе результатов. Этот синтез – последовательное, логически стройное изложение выводов и их соотношение с целью работы и конкретными задачами, сформулированными во введении. Содержательно заключение должно корреспондироваться с составом задач работы, поэтому в нем должны найти освещение наиболее существенные результаты исследования. В заключении отражаются основные итоги проделанной работы, излагаются краткие выводы по теме исследования, характеризуется степень ее раскрытия, определяется, достигнуты ли цель и задачи, формулируются предложения по использованию полученных результатов.

Выводы и оценка полученных результатов могут быть сгруппированы по следующим направлениям:

* констатация исходного состояния проблемы по теме и условий решения поставленных задач;
* степень соответствия выполненной работы заданию, а рекомендуемые решения - современным тенденциям развития общества, экономики и принципам используемой концепции;
* полнота и оригинальность проработки основной темы выпускной квалификационной работы (подход, методы решения, массив данных, достоверность расчетов);
* практическая (прикладная) ценность работы.

В заключение могут приводиться сведения об апробации основных результатов работы (рецензии, отзывы, статьи), их практическом внедрении (справка о внедрении), рекомендации по использованию и условиям их применения, целесообразность и направления дальнейшей разработки темы.

**Список литературы** является важной составной частью ВКР и должен соответствовать теме. В список включаются источники, на которые в работе имеются ссылки и те, которые были изучены дополнительно. Каждый источник, упомянутый в списке, должен быть описан в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-2003.

**Приложения** – это вспомогательная часть выпускной квалификационной работы - материалы иллюстративного и вспомогательного характера, которые при включении в основную часть либо загромождают текст, либо затрудняют понимание работы. В них могут входить годовая статистическая отчётность, плановая и аналитическая информация, устав, положения о структурных подразделениях и органах управления организации, решения муниципальных органов, материалы наблюдений, иной материал.

По форме они могут представлять собой текст, таблицы, рисунки, графики, карты и т.д.

В тексте ВКР на все приложения должны обязательно быть последовательные ссылки.

В **отзыве** руководителя оцениваются теоретические знания и практические навыки обучающегося, проявленные им в процессе написания работы по исследуемой проблеме; указывается степень самостоятельности при выполнении работы, личный вклад в обоснование выводов и предложений, соблюдение графика выполнения работы. Заканчивается отзыв выводом о возможности (невозможности) допуска выпускной квалификационной работы к защите.

Внешнюю **рецензию** на выпускную квалификационную работу могут подготовить специалисты, работающие в хозяйственных организациях, научных учреждениях, профессора и преподаватели других высших учебных заведений, если они не работают по совместительству в ЧОУ ВО СибУПК.

Во внешней рецензии должны быть отражены следующие вопросы:

* актуальность темы и практическая ценность работы;
* новизна проведенного исследования;
* оценка качества выполнения работы (соответствие заявленной теме, полнота и обстоятельность разработки);
* использование в работе современных методов исследования, а также новых методик;
* разработка автором конкретных рекомендаций, направленных на повышение эффективности управления организацией или какой-либо сферой деятельности и оценка возможности их реализации в исследуемой области.

Кроме того, рецензент по своему усмотрению может указать отдельные замечания по выполненной работе.

В заключении рецензент указывает, удовлетворяет ли выполненная работа требованиям, предъявляемым к выпускным квалификационным работам, а также дает оценку выполненной работы.

Подпись рецензента должна сопровождаться указанием его фамилии, имени, отчества (полностью), места работы и занимаемой должности

**5.2 Рекомендации обучающимся по подготовке к защите выпускной квалификационной работы**

представлены в п. 5 СТО СибУПК СВУД 2.2.001-2018 г. Работы выпускные квалификационные. Общие требования к структуре, содержанию и оформлению, (утв. приказом ректора 06.04.2018 г.)

Процесс выполнения и защиты выпускной квалификационной работы включает следующие этапы:

* выбор и утверждение темы;
* оформление заявления на ВКР;
* согласование темы с руководителем ВКР;
* подготовка плана и определение структуры ВКР;
* подбор литературных источников, их изучение, систематизация и обобщение;
* постановка задачи, составление примерного развернутого плана ее решения;
* разработка алгоритма решения и выбор средств его реализации;
* написание текста по разделам, его литературная обработка, оформление;
* представление ВКР на проверку руководителю (доработка при наличии замечаний);
* проверка в системе «Антиплагиат»;
* получение отзыва руководителя (прил.3);
* получение рецензии;
* сдача на кафедру для экспертизы и устранения замечаний;
* утверждение ВКР заведующим выпускающей кафедрой;
* обсуждение с руководителем результатов и предложений, выносимых на защиту;
* подготовка доклада и информационных материалов (презентации) на защиту;
* предоставление ВКР секретарю ГЭК;
* защита выпускной квалификационной работы перед государственной экзаменационной комиссией (ГЭК).

Тему выпускной квалификационной работы обучающийся выбирает самостоятельно в зависимости от индивидуальных особенностей, личного интереса, участия в научных исследованиях кафедры, в соответствии с темой выполненной курсовой работы и др.

При этом обучающийся руководствуется перечнем тем выпускных квалификационных работ, утвержденных советом торгово-технологического факультета, который приведен в п.5.3 данной программы. Обучающийся также может предложить кафедре на утверждение свою тему, которая по тем или иным причинам больше соответствует его склонностям, интересам и возможностям, а также кругу проблем и вопросов коммерческой деятельности.

ВКР должна отражать одну концепцию или одну определенную точку зрения, в ней должны быть приведены веские и убедительные аргументы в пользу избранной концепции всесторонне проанализированы и подвергнуты доказательной критике противоречащие ей точки зрения.

Выпускнаяквалификационнаяработа,выполняетсянаматериалахтойорганизации,предприятияилифирмы,гдеобучающийсяпроходитпреддипломнуюпрактику.

Выбор темы оформляется ***заявлением*** по установленной форме (*приложение 4*), на имя заведующего кафедрой торгового дела и рекламы с указанием объекта исследования, названия темы. В соответствии с заявлением кафедра назначает руководителя из числа профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников или высококвалифицированных специалистов крупных организаций, предприятий или фирм, подтверждающих согласие на руководство в заявлении обучающегося.

При желании обучающийся может просить о назначении консультанта по конкретным вопросам и разделам выпускной квалификационной работы.

Выбранная тема и руководитель окончательно утверждаются приказом ректора университета. В исключительных случаях (не позднее одного месяца до начала итоговой аттестации) при необходимости изменения или уточнения темы или объекта исследования декан торгово-технологического факультета на основании представления кафедры торгового дела и рекламы возбуждает ходатайство о внесении соответствующих изменений в приказ ректора.

Завершенная ВКР представляется на кафедру для проведения экспертизы в системе «Антиплагиат». При успешном прохождении проверки научный руководитель составляет отзыв на ВКР. После предоставления ВКР с отзывом и рецензией на кафедру проводится экспертиза на соответствие требованиям стандарта. Кафедра решает вопрос о ВКР к защите. Недопуск ВКР к защите не является препятствием для участия выпускника в государственной итоговой аттестации. ВКР и документация к ней должны быть подготовлены не позднее, чем за пять рабочих дней до защиты, не позднее чем за два дня до защиты ВКР передается на хранение на кафедру и может быть доступной членам ГЭК для ознакомления.

**Обязанности руководителя и рецензента выпускной квалификационной работы**

Руководитель ВКР обязан:

* составить и выдать обучающемуся задание на ВКР;
* оказать обучающемуся помощь в разработке развернутого плана работы, календарного графика ее выполнения, в подборе литературы, справочных материалов и других источников информации по теме выпускной работы;
* проводить систематические, предусмотренные графиком, беседы с обучающимся, давать консультации, в том числе письменные, контролировать выполнение работы путем периодического просмотра ее по частям и в целом;
* контролировать ход выполнения работы и нести ответственность за ее выполнение до защиты;
* составить отзыв о выполненной ВКР.

Рецензент обязан составить по установленной форме письменную рецензию, в которой должны быть отмечены:

* актуальность и практическая значимость выбранной темы;
* степень соответствия выполненной выпускной квалификационной работы полученному заданию;
* положительные стороны и недостатки (слабые стороны);
* степень сформированности у обучающегося компетенций в соответствии с ФГОС и программой ГИА;
* качество оформления выпускной квалификационной работы;
* возможность практического внедрения результатов исследований;
* общая оценка работы и мнение о возможности присвоения обучающемуся соответствующей профессиональной квалификации.

Рецензия должна быть подписана рецензентом с указанием его должности, места работы и заверена печатью организации.

Подготовка обучающегося к защите ВКР включает:

- составление тезисов или конспекта доклада (длительностью 10–12 минут). Рекомендуется следующая структура доклада:

1) вступительная часть (2-3 мин). В этой части доклада указывается цель работы, ее актуальность, практическая значимость. Кратко характеризуются научные достижения, состояние проблемы в рассматриваемой области знаний. Формулируются цели и задачи исследований; объекты исследований;

2) изложение основного содержания работы и анализ экспериментальной части (8-10 мин). В докладе последовательно с демонстрацией иллюстративного материала (таблицы, графики, образцы и т. д.) излагаются результаты эксперимента. В качестве одного из вариантов построения доклада может быть рекомендовано построение доклада в последовательности, совпадающей с последовательностью выводов. В докладе должны быть обсуждены обнаруженные в работе закономерности и отклонения от ожидаемых результатов, а также дана характеристика точности и достоверности полученных данных.

3) заключительная часть представляет собой краткое изложение выводов и рекомендаций.

- изготовление и оформление наглядных материалов (схем, таблиц, графиков, диаграмм, альбомов и др.) для иллюстрации основных положений доклада. Раздаточный материал готовится для каждого члена ГЭК. Кроме того, наглядный материал может быть подготовлен в форме презентации в программе PowerPoint;

- подготовка аргументированных ответов на замечания рецензента.

Необходимо четко придерживаться основных сроков выполнения ВКР:

* ознакомление с перечнем тем, не позднее чем за 6 месяцев даты начала ГИА;
* утверждение темы, закрепление руководителя производиться до ухода обучающегося на преддипломную практику, но не позднее чем за 3 месяца до начала ГИА;
* проверка в системе «Антиплагиат» производится за 1 месяц, но не позднее 2 недель до защиты;
* получение отзыва руководителя после проверки в системе «Антиплагиат»;
* получения рецензии на выпускную квалификационную работу после отзыва руководителя, не позднее чем за 10 дней до защиты;
* проверка на соответствие структуры и оформления (ВКР, отзыв, рецензия при необходимости); ознакомление обучающегося с отзывом и рецензией не позднее чем за 5 календарных дней до дня защиты.

Не позднее чем за два дня до защиты ВКР направляется в государственную экзаменационную комиссию.

Порядок защиты ВКР определен Положением о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования. Обучающиеся, не прошедшие защиту ВКР или получившие на защите ВКР неудовлетворительные результаты, вправе пройти государственную итоговую аттестацию в сроки, определяемые Положением о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования.

### **Перечень тем выпускных квалификационных работ**

Перечень тем выпускных квалификационных работ направлен на определение сформированности компетенций в соответствии с ФГОС.

*Перечень тем выпускных квалификационных работ:*

1. Коммерческая деятельность оптовой (розничной) торговой организации (предприятия) и основные направления ее совершенствования.
2. Организация коммерческой деятельности организации (предприятия) потребительской кооперации и пути ее улучшения.
3. Развитие коммерческой деятельности организации (предприятия) сферы услуг.
4. Совершенствование закупочно-сбытовой деятельности коммерческого предприятия.
5. Повышение эффективности коммерческой работы по сбыту продукции производственного предприятия.
6. Организация и пути совершенствования оптовых закупок товаров (на материалах оптовых или розничных торговых организаций, предприятий).
7. Исследование процесса формирования хозяйственных связей и его совершенствование (на материалах промышленных и торговых организаций (предприятий)).
8. Оптимизация организации и технологии оптовых продаж (на материалах оптовой, оптово-розничной торговой организации, предприятия).
9. Организация складского технологического процесса и пути его рационализации.
10. Коммерческий риск в торговом предпринимательстве и пути его снижения.
11. Совершенствование материально-технической базы оптовой (розничной) организации (предприятия).
12. Организация логистического сервиса в торговой организации.
13. Разработка инновационного проекта оптовой (розничной) торговой организации (предприятия).
14. Исследование торгово-технологического процесса в оптовой (розничной) торговой организации (предприятии).
15. Организация и технология торговли на оптовых (розничных) рынках и направления ее совершенствования
16. Организация договорной работы в торговой организации (предприятии) и пути ее оптимизации.
17. Особенности организации и функционирования розничных торговых (корпоративных) сетей.
18. Коммерческая деятельность в розничной торговой (корпоративной) сети и пути ее развития.
19. Оптимизация процесса товароснабжения магазинов в розничных торговых (корпоративных) сетях
20. Организация труда коммерческих работников и пути повышения ее эффективности.
21. Качество обслуживания покупателей в розничной торговле и его совершенствование.
22. Товароснабжение розничных торговых организаций (предприятий) и его рационализация.
23. Оптимизация торгового обслуживания сельского населения (на материалах организации потребительской кооперации).
24. Особенности коммерческой деятельности по формированию ассортимента товаров в магазинах потребительской кооперации.
25. Коммерческая деятельность транспортно-экспедиционных организаций и пути ее развития.
26. Организация транспортного обеспечения в коммерческой деятельности торговой организации (предприятия).
27. Исследование коммерческих рисков организаций (предприятий) и разработка мер по их снижению.
28. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности предприятии оптовой (розничной) торговли.
29. Диагностика состояния коммерческой деятельности торговой организации (предприятия).
30. Управление товарными потоками в системе потребительской кооперации.
31. Разработка программы развития торговой организации.
32. Управление производственными запасами промышленного предприятия.
33. Управление товарными запасами в торговой организации.
34. Закупочная и сбытовая логистика коммерческого предприятия.
35. Исследование процесса формирования и управления ассортиментом оптовой (розничной) торговой организации (предприятия) и его оптимизация.
36. Интеграция оптовой и розничной торговли в организациях потребительской кооперации.
37. Управление товарным ассортиментом организации и его совершенствование.
38. Рекламная деятельность организации (предприятия) и ее влияние на результаты коммерческой работы.
39. Формирование и поддержание положительного имиджа организации торговли (оптовой, розничной).
40. Оценка конкурентоспособности торговой организации (предприятия), организации (предприятия) сферы услуг.
41. Пути повышения конкурентоспособности организации потребительской кооперации.
42. Конкурентоспособность продукции и пути ее повышения (на материалах производственного предприятия).
43. Коммерческая деятельность торговых организаций (предприятий) на товарном рынке и основные направления ее развития.
44. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности торговой организации (предприятия).
45. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле и разработка направлений его совершенствования.
46. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия торговли (оптовой, розничной).
47. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.
48. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность розничной торговой организации (предприятия).
49. Совершенствование материально-технической базы оптовых (розничных) торговых организаций (предприятий).
50. Организация продажи товаров в розничной торговле с использованием принципов мерчендайзинга и ее оптимизация.
51. Организация и развитие электронной торговли в России (на материалах организации, предприятия).
52. Формирование стратегии развития коммерческой деятельности организации.
53. Разработка бизнес-проекта создания (развития) организации (предприятия).
54. Разработка проекта интернет-магазина.

# **5.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания результатов выпускной квалификационной работы**

# 

# Выполнение отдельных этапов выпускной квалификационной работы проводится в соответствии с утвержденным графиком, который представлен в Задании на выпускную квалификационную работу (Приложение В, СТО СибУПК СВУД 2.2001-2018 г. Работы выпускные квалификационные. Общие требования к структуре, содержанию и оформлению, утв. приказом ректора 06.04.2018 г. Сбор фактического материала для выпускной квалификационной работы выполняется во время прохождения производственных и преддипломной практик.

# Защита выпускной квалификационной работы проводится на открытом заседании государственной экзаменационной комиссии. При защите докладываются основные результаты выпускной квалификационной работы.

# Регламент выступления – 10–12 мин.

# После ответов на вопросы оглашаются отзыв научного руководителя и рецензента. Обучающийся в своем докладе или после оглашения рецензии выражает свое согласие или несогласие с рецензией и должен дать соответствующие ответы по существу отмеченных недостатков и сделанных замечаний.

# По окончании защиты государственная экзаменационная комиссия на закрытом заседании оценивает уровень защиты выпускной квалификационной работы по четырёхпольной системе. Оценка дается с учетом качества выполнения работы, содержания доклада, ответов на вопросы, а также отзыва руководителя и рецензента. Решение государственной экзаменационной комиссии объявляется на ее открытом заседании.

Процедура оценивания результатов освоения образовательной программы включает в себя оценку уровня сформированности компетенций обучающегося при подготовке и защите выпускной квалификационной работы.

После закрепления приказом ректора университета за обучающимся темы выпускной квалификационной работы и назначения руководителя ВКР, обучающийся получают задание, которое позволяет оценить освоение компетенций и являются обязательными для выполнения в процессе подготовки выпускной квалификационной работы.

Задание на выпускную квалификационную работу в соответствии

с формируемыми компетенциями

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  |  | | --- | --- | | Компетенция | Оценочные материалы | | ОК-1: способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности | Определить цели и задачи исследования на основе обобщения и систематизации результатов научной мысли по проблематике выпускной квалификационной работы.  Обосновать актуальность исследования, направленную на выявление степени разработанности вопросов, требующих решения | | ОК-2: способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах | Осуществлять расчеты основных экономических показателей исследуемого предприятия на основе экономических знаний | | ОК-3: способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия | Использование источников информации на иностранном языке | | ОК-4: способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия | Разработать регламент работы работника торгового предприятия с учетом требований к умению работать в коллективе, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия | | ОК-5: способностью к самоорганизации и самообразованию | Спланировать и соблюдать график выполнения выпускной квалификационной работы | | ОК-6: способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности | Использовать знания правовых и нормативных документов, регулирующих торговую деятельность, при выполнении выпускной квалификационной работы | | ОК-7: способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности | При разработке регламентов профессиональной деятельности учитывать требования трудового законодательства с целью обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности, пропаганды активного долголетия, здорового образа жизни и профилактики заболеваний | | ОК-8: готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий | Изучить мероприятия по охране труда и методы защиты в условиях чрезвычайных ситуаций, используемые в деятельности торговой организации | | ОК-9: владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения | Формулировать цели, задачи, методы исследования в рамках выполнения выпускной квалификационной работы | | ОК-10: готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма | Предлагать способы совершенствования деятельности отечественных предприятий торговли. | | 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 | Осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации по теме выпускной квалификационной работы, оформлять результаты исследований с использованием информационных технологий | | ОПК-2: способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем | Применять методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования для анализа и планирования деятельности торговых предприятий | | ОПК-3: умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов | Использовать знания нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность торговых предприятий, в процессе выполнения выпускной квалификационной работы | | 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 | Осуществлять поиск, обработку и анализ информации по теме выпускной квалификационной работы | | 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 | Анализировать и совершенствовать техническую документацию, используемую в организации деятельности торговых предприятий | | ПК-5: способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами | Разработать рекомендации по совершенствованию организационной структуры и кадровой политики торгового предприятия | | ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение | Применять методы оценки и выбора поставщиков и посредников при организации торговой деятельности | | ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров | Рассчитывать потребности в материально-техническом оснащении торгового предприятия.  Организовать и спланировать процессы закупки и продажи товаров | | ПК-8:готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания | Разработать рекомендации по совершенствованию системы менеджмента качества на торговом предприятии | | ПК-9: готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации | Разработать рекомендации по стратегическому развитию торгового предприятия | | ПК-10: способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности | Проводить и использовать результаты маркетинговых исследований при выполнении выпускной квалификационной работы | | ПК-11: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) | Разработать рекомендации по использованию инновационных методов, средств и технологий в торговой деятельности и новых форм обслуживания покупателей | |  |

При защите выпускной квалификационной работы оценивается:

- оценка результатов освоения основной образовательной программы по итогам выполнения заданий на выпускную квалификационную работу для выявления уровня сформированности компетенций;

- содержание и оформление выпускной квалификационной работы (умение систематизировать и применять полученные знания при решении конкретных научных и практических задач в профессиональной сфере);

- результаты проверки работы в системе «Антиплагиат» на объем заимствований;

- качество представления и публичной защиты результатов исследования;

- отзыв руководителя о работе обучающегося в период подготовки;

- рецензия на выпускную квалификационную работу.

***Критерии оценивания***

Результаты защиты выпускных квалификационных работ заносятся в протокол заседания государственной экзаменационной комиссии и, после оформления протокола, оглашаются в день защиты ВКР.

Оценки *«****отлично****»:* содержание и защита выпускной квалификационной работы свидетельствует о сформированности у выпускника общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций в полном объеме.

В ВКР полно и всесторонне раскрыто теоретическое содержание темы, дан глубокий критический анализ действующей практики учетно-аналитической работы конкретной организации, содержится творческий подход к решению проблемных вопросов, сделаны экономически обоснованные предложения. Ответы на все вопросы членов ГЭК выпускником аргументированы, раскрывают сущность вопросов, подкрепляются положениями нормативно-правовых актов, выводами и расчетами из работы, показывают самостоятельность и глубину изучения проблемы обучающимся. Отзыв руководителя на выпускную квалификационную работу положительный, не содержит существенных замечаний. Доклад обучающегося структурирован. Заключительное слово краткое, но емкое. Широко используются информационные технологии как в самой работе, так и во время доклада. Выпускная квалификационная работа полностью соответствует требованиям ФГОС ВО.

Оценки *«****хорошо****»:* содержание и защита выпускной квалификационной работы свидетельствует о сформированности у выпускника общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций.

В ВКР содержание которой изложено на высоком теоретическом уровне, правильно сформулированы выводы и даны обоснованные предложения; на все вопросы членов ГЭК выпускник при защите дал правильные ответы, но не проявил творчества в их изложении, ответы носят несколько расплывчатый характер. В отзыве руководителя на выпускную квалификационную работу отсутствуют существенные замечания или имеются незначительные замечания, указывающие на моменты, которые не повлияли на полное раскрытие темы. Доклад обучающегося структурирован, допускаются одна – две неточности при раскрытии причин выбора и актуальности темы, целей работы и ее задач, предмета и объекта исследования, погрешность в логике выведения одного из наиболее значимых выводов, которая устраняется в ходе дополнительных уточняющихся вопросов. Заключительное слово краткое, но немного расплывчатое.. Выпускная квалификационная работа в основном соответствует ФГОС ВО.

Оценки *«****удовлетворительно****»:* содержание и защита выпускной квалификационной работы свидетельствует о сформированности у выпускника всех компетенций

В работе в целом раскрыты теоретические вопросы, выводы в основном правильные, предложения представляют практический интерес, но недостаточно убедительно аргументированы, не на все вопросы членов экзаменационной комиссии обучающийся при защите дал правильные ответы. В отзыве руководителя на выпускную квалификационную работу имеются замечания, указывающие на моменты, которые не позволили обучающемуся полно раскрыть тему. Доклад обучающегося структурирован, но допускаются неточности при раскрытии причин выбора и актуальности темы, цели работы и ее задач, предмета, объекта исследования, допущена грубая погрешность в логике выведения одного из наиболее значимых выводов, которую, при указании на нее, обучающийся устраняет с трудом. В выступлении (заключительном слове) обучающийся исправил не все допущенные в работе ошибки. Недостаточно и неуверенно используются новые информационные технологии как в самой работе, так и во время доклада. Выпускная квалификационная работа в основном соответствует требованиям ФГОС ВО.

Оценки *«****неудовлетворительно****»:* содержание и защита выпускной квалификационной работы свидетельствует о несформированности у выпускника профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС ВО.

ВКР в основном отвечает предъявленным требованиям, но при защите обучающийся не дал правильных ответов на большинство заданных вопросов, т.е. обнаружил серьезные пробелы в профессиональных знаниях. В отзыве руководителя на выпускную квалификационную работу имеются существенные замечания. Доклад обучающегося плохо структурирован, слабо раскрываются причины выбора темы и ее актуальность, расплывчаты формулировки цели работы и ее задач, предмета и объекта исследования, допускаются грубые погрешности в логике одного из наиболее значимых выводов, которые (при указании на них) обучающийся не может устранить. В выступлении (заключительном слове) выпускник не смог исправить все допущенные в работе ошибки. Слабо используются новые информационные технологии как в самой работе, так и во время доклада.

Приложение 1

(пример оформления титульного листа)

|  |  |
| --- | --- |
|  | **автономная некоммерческая образовательная организация**  **высшего образования Центросоюза Российской Федерации**  **«Сибирский университет потребительской кооперации»** |

**Кафедра торгового дела и рекламы**

Работа допускается к защите

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Л.Н. Стребкова

*(подпись)*

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_ г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

на тему: «ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ(на материалах магазина «Под каблуком» ООО «Эксперт» г. Новосибирска)»

Обучающегося очной формы обучения

торгово-технологического факультета

НОВИКОВОЙ Ксении Михайловны

Шифр ТДБ-ОП-01-14-003

Направления подготовки

38.03.06*Торговое дело*

направленность (профиль) образовательной программы: *Коммерция*

Руководитель: канд. экон. наук, доцент,

доцент кафедры коммерции,

маркетинга, сервиса и рекламы

КОНДРАТЬЕВА Ольга Васильевна

Новосибирск 20\_\_

Окончание прил. 1

Дата защиты \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Оценка после защиты \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Протокол заседания ГЭК № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Секретарь ГЭК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(подпись) (Фамилия И.О.)*

Текст выпускной квалификационной работы

на \_\_\_\_\_\_\_\_ страницах

Приложение на \_\_\_\_\_\_ листах

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(подпись обучающегося) (дата)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(подпись руководителя) (дата)*

Приложение 2

*Форма задания на выпускную квалификационную работу*

|  |  |
| --- | --- |
|  | **автономная некоммерческая образовательная организация**  **высшего образования Центросоюза Российской Федерации**  **«Сибирский университет потребительской кооперации»** |

Кафедра \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(подпись) (Фамилия И.О.)*

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_г.

**ЗАДАНИЕ**

на выпускную квалификационную работу обучающегося \_\_\_\_\_\_ курса

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ формы обучения

*(очной, очно-заочной, заочной)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ факультета

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(Фамилия Имя Отчество)*

шифр (группа)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Направление подготовки: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(код, наименование направления (специальности))*

Направленность (профиль) образовательной программы: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Тема выпускной квалификационной работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

утверждена приказом ректора от «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_г., № \_\_\_\_\_\_

1. Срок сдачи обучающимся выполненной работы на кафедру для защиты \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Перечень подлежащих разработке вопросов и общее направление работы

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(указать узловые вопросы плана и конечную цель работы)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Окончание прил. 2

*Форма оборотной стороны задания   
на выпускную квалификационную работу*

1. Контрольный график выполнения отдельных этапов и разделов выпускной квалификационной работы:

* изучение литературных источников, разработка уточненного развернутого плана, определение целевой функции сбора фактического материала \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* разработка и написание вводной части работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* разработка и написание теоретической части работы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* разработка и написание практической части работы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* разработка и написание остальных разделов: заключения, приложений и библиографического списка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* сдача работы руководителю \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Объём выпускной квалификационной работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Рекомендуемые места прохождения преддипломной практики и сбора фактического материала\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Консультанты по смежным вопросам выпускной квалификационной

работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(указать Фамилию И.О., должность, и по каким вопросам)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Срок предоставления ВКР для проверки в системе «Антиплагиат. ВУЗ» \_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Дата выдачи задания \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель

выпускной квалификационной работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*(подпись) (Фамилия И.О.)*

Задание принял к исполнению \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(подпись) (Фамилия И.О.)*

Приложение 3

ОГЛАВЛЕНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 6](#_Toc517211737)

[ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ](#_Toc517211738) [КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 9](#_Toc517211739)

[1.1. Конкурентоспособность торгового предприятия как экономическая](#_Toc517211740) [категория: сущность, уровни, факторы влияния 9](#_Toc517211741)

[1.2 Основные подходы и методики оценки конкурентоспособности](#_Toc517211742) [торгового предприятия 13](#_Toc517211743)

[1.3. Конкурентный статус торгового предприятия: определение и оценка 23](#_Toc517211744)

[ГЛАВА 2. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ](#_Toc517211745)

[МАГАЗИНА «ПОД КАБЛУКОМ» ООО «ЭКСПЕРТ» 27](#_Toc517211746)

[2.1. Организационно-экономическая характеристика магазина 27](#_Toc517211747)

[2.2. Анализ конкурентной и внутренней среды магазина 31](#_Toc517211750)

[2.3. Характеристика товарного ассортимента 40](#_Toc517211751)

[2.4. Оценка конкурентоспособности магазина 52](#_Toc517211755)

[ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАГАЗИНА «ПОД КАБЛУКОМ» ООО «ЭКСПЕРТ» 59](#_Toc517211756)

[3.1. Разработка рекламной кампании 59](#_Toc517211757)

[3.2. Экономическое обоснование проведения рекламной компании 70](#_Toc517211764)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 80](#_Toc517211765)

[СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ](#_Toc517211766)

# ПРИЛОЖЕНИЯ……………………………………………………………… …..87

Приложение 4

Форма заявления на утверждение темы

выпускной квалификационной работы

|  |
| --- |
| Не возражаю  Заведующий кафедрой  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.О.Фамилия |

Заведующему кафедрой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ученая степень, ученое звание, ФИО)

обучающегося\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(группа, курс, шифр)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Фамилия Имя Отчество)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу утвердить тему выпускной квалификационной работы: «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_на материалах (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_».

(форма собственности предприятия, название, город)

Назначить руководителем работы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ученая степень, ученое звание, должность, Фамилия И.О.)

С Положением о проверке ВКР на объем заимствований ознакомлен. На размещение текста ВКР в электронной библиотечной системе университета в режиме ограниченного доступа согласен.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись руководителя) (подпись обучающегося)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(дата) (дата)

Контактные телефоны: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Приложение 5

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | |  | |
|  | **автономная некоммерческая образовательная организация**  **высшего образования Центросоюза Российской Федерации**  **«Сибирский университет потребительской кооперации»** | |

ОТЗЫВ

руководителя о работе в период подготовки выпускной квалификационной работы обучающегося \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_формы обучения

(очной, очно-заочной, заочной)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_факультета

(наименование факультета)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Фамилия Имя Отчество)

Направление подготовки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

(код, наименование направления /специальности)

направленность (профиль) образовательной программы:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Тема работы: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

на материалах: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

СОДЕРЖАНИЕ

Текст Отзыва (около 1-1,5 страниц)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель выпускной квалификационной работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ученая степень, ученое звание, должность)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Фамилия Имя Отчество)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

обучающегося \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ формы обучения

(очной, очно-заочной, заочной)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ факультета

(наименование факультета)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Фамилия Имя Отчество)

Направление подготовки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

(код, наименование направления специальности)

направленность (профиль) образовательной программы:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Тема выпускной квалификационной работы: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

на материалах: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Текст рецензии (около 1-1,5 страниц)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Место работы и должность рецензента\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись) (Фамилия Имя Отчество рецензента)

Место печати

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.