АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»

СТАВРОПОЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ КООПЕРАЦИИ (филиал)

Утверждаю:
Ректор университета,
профессор Е.В. Исаенко

_____

«19» октября 2022 года

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Уровень образовательной программы	**БАКАЛАВРИАТ**
Направление подготовки	**38.03.06 Торговое дело**
Направленность (профиль)	**Коммерция и электронная торговля**
Форма обучения:	**Очная, очно-заочная**

Ставрополь – 2022

I. Общие положения

1.1. Цель и задачи государственной итоговой аттестации

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 декабря 2013 года № 1367, Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 июня 2015 года № 636; Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры, утвержденным Ученым советом БУКЭП; Положением по организации выполнения и защиты выпускной квалификационной работы обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, и программам магистратуры, утвержденным Ученым советом, Уставом Автономной некоммерческой организации высшего образования «Белгородского университета кооперации, экономики и права», иными нормативными актами в области образования.

Государственная итоговая аттестация представляет собой форму оценки степени и уровня освоения студентами основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Государственная итоговая аттестация проводится государственными экзаменационными комиссиями в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися основных образовательных программ соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее – ФГОС ВО).

Задачами государственной итоговой аттестации являются:

- оценка качества освоения образовательной программы;
- оценка уровня подготовки обучающегося к решению профессиональных задач;
- решение вопроса о присвоении выпускникам квалификации по результатам государственной итоговой аттестации и выдаче выпускнику документа об образовании и о квалификации, установленного Министерством образования и науки Российской Федерации образца.

1.2. Структура государственной итоговой аттестации

Конкретные формы проведения государственной итоговой аттестации закрепляются в учебном плане по соответствующей образовательной программе в соответствии с требованиями, установленными ФГОС ВО. Государственная итоговая аттестация обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция и электронная торговля» проводится в форме защиты выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы).

Сроки и продолжительность выполнения выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) и ее защиты определяются учебными планами университета по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция и электронная торговля».

1.3. Требования к результатам освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения ОПОП по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность «Коммерция и электронная торговля», определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения, навыки и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

В результате освоения программы направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Коммерция и электронная торговля» у выпускника должны быть сформированы следующие универсальные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции:

Код и наименование универсальной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	ИУК-1.1. определяет задачу, выделяя ее базовые составляющие; ИУК-1.2. находит необходимую информацию, проводит ее критический анализ и обобщает результаты анализа для решения поставленных задач; ИУК-1.3. рассматривает возможные варианты решения поставленных задач в рамках системного подхода.
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИУК-2.1. определяет круг задач в рамках поставленной цели проекта ИУК-2.2. предлагает способы решения поставленных задач исходя из действующих правовых норм ИУК-2.3. проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения исходя из имеющихся ресурсов и ограничений
УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	ИУК-3.1 Понимает необходимость социального взаимодействия в процессе командообразования, создания эффективной команды для достижения поставленной цели ИУК-3.2 Определяет свою роль и роль других членов команды, применяет различные подходы к их реализации ИУК-3.3 Организует работу с персоналом команды, регулируя конфликты в команде и выстраивая продуктивное социальное взаимодействие на основе коммуникации
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1. Демонстрирует умение осуществлять деловое устное и письменное взаимодействие на государственном языке Российской Федерации в соответствии с требованиями культуры речи и с нормами делового общения ИУК-4.2. Выбирает коммуникативный стиль для создания и восприятия высказываний на иностранном(ых) языке(ах) и осуществляет деловое общение в устной и письменной формах в соответствии с нормами изучаемого(ых) иностранного(ых)(языка(ов) и

	культурой речи
УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	ИУК-5.1. Анализирует основные этапы и закономерности исторического развития, оценивает в социально-историческом контексте факты и явления культуры. ИУК-5.2. Конструктивно осуществляет межкультурное взаимодействие в обществе с учетом этических норм ИУК-5.3. Понимает основные категории философии, владеет навыками анализа философских фактов, оценки явлений культуры в философском контексте
УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	ИУК-6.1. Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач и достижении поставленных целей ИУК-6.2. Способен выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни ИУК-6.3.Определяет приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста
УК-7. Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	УК-7.1. Понимает необходимость поддержания должного уровня физической подготовленности с учетом физиологических особенностей организма. УК-7.2. Использует методы и средства физической культуры и здоровьесберегающие технологии для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности и формирования здорового образа жизни
УК-8. Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	ИУК 8.1. Понимает способы обеспечения в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасных условий жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития экосистемы и общества ИУК 8.2. Выявляет возможность возникновения опасностей для жизни, здоровья людей и природной среды, в том числе при взаимодействии природы и общества, предлагает методы защиты от опасностей, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов ИУК 8.3 Выполняет правила обеспечения безопасных условий для сохранения природоресурсного потенциала жизнедеятельности, поведения при возникновении чрезвычайных ситуаций и угрозе возникновения военных конфликтов, правила оказания первой медицинской помощи
УК-9 Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	ИУК-9.1. Использует основы дефектологических знаний для организации доступной среды в социальной и профессиональной сферах деятельности; ИУК-9.2. Выстраивает эффективное социальное и профессиональное взаимодействие с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях	ИУК-10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике

жизнедеятельности	ИУК-10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски ИУК-10.3. Применяет теоретические знания в области цифровой экономики к решению профессиональных задач
УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	ИУК 11.1. Понимает правовые и организационные основы противодействия коррупции. ИУК 11.2. Юридически правильно квалифицирует факты и обстоятельства, возникающие в сфере противодействия коррупции ИУК 11.3. Владеет приемами и методами исследования коррупции как социального явления.
ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ИОПК-1.1. Применяет знания коммерческой деятельности при решении оперативных и тактических задач в торгово-организационной сфере ИОПК-1.2. Применяет экономические знания при решении оперативных и тактических задач в торгово-технологической сфере ИОПК-1.4. Определяет понятийный аппарат экономической и управленческой теории. ИОПК-1.5. Применяет инструментарий экономической и управленческой теории для решения профессиональных задач. ИОПК-1.6. Выстраивает решения типовых профессиональных задач на основе законов экономики и принципов управления ИОПК-1.7. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в экономической и управленческой сферах деятельности различных видов кооперативов ИОПК-1.8. Применяет инструментарий экономической теории для решения оперативных и тактических задач в деятельности организаций потребительской кооперации ИОПК-1.9 Основываясь на знаниях организационной и управленческой теорий реализует интеграционные подходы к управлению и функции менеджмента ИОПК-1.10. Применяет знания в области товароведения при решении задач в торгово-организационной, торгово-технологической сферах
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	ИОПК-2.1. Осуществляет сбор и обработку посредством цифровых технологий бухгалтерской информации, необходимой для решения задач в сфере профессиональной деятельности ИОПК-2.2. Осуществляет статистический анализ данных, необходимых для решения профессиональных задач ИОПК 2.3. Применяет основные методы проведения экономического анализа экономических процессов в торгово-экономической сфере ИОПК 2.4. Осуществляет сбор и обработку коммерческой информации, необходимой для решения задач в сфере профессиональной деятельности

ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ИОПК-3.1. Анализирует и содержательно объясняет изменения, происходящие в природе торговых процессов ИОПК 3.2. Анализирует и содержательно объясняет экономические показатели деятельности торговых предприятий ИОПК-3.3. В рамках организации маркетинговой деятельности осуществляет сбор, обработку, статистический анализ данных, необходимых для решения тактических маркетинговых задач в сфере профессиональной деятельности; проводит исследование рынка с целью выявления и оценки новых рыночных возможностей и анализа торгово-организационной сферы деятельности, проведения ценовой политики, оценки ассортимента, качества и конкурентоспособности товаров и услуг, организации продаж и продвижения товаров и услуг.
ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ИОПК-4.1. Экономически и финансово обосновывает организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности ИОПК-4.1. Экономически и финансово обосновывает организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности ИОПК 4.2. Принимает участие в разработке, принятии и контроле организационно-управленческих решений, политик и процедур ИОПК-4.3 Предлагает и экономически обосновывает в профессиональной деятельности организационно-управленческие решения, используя современный экономический инструментарий
ОПК-5. Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.	ИОПК-5.1. Знает современные информационные технологии и программные средства для решения профессиональных задач ИОПК-5.2. Умеет использовать современные информационные технологии и программные средства ИОПК-5.3. Владеет навыками использования современных информационных технологий и программных средств для решения профессиональных задач
ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	ИОПК-6.1 Понимает принципы работы современных информационных технологий ИОПК-6.2 Использует современные информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности
ПК-1 Способен управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию	ИПК-1.1. Осуществляет управление торгово-технологическими процессами в оптовой и розничной торговле, в том числе с применением цифровых технологий ИПК-1.2. Регулирует процессы хранения, проводит инвентаризацию
ПК-2 Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, участвовать в выборе, формировании и управлении логистическими системами на предприятии и в организациях	ИПК-2.1. Организует и планирует материально-техническое обеспечение предприятий, формирует логистические цепи и схемы в торговых организациях, в т.ч. в цифровой среде ИПК-2.2. Планирует и организует закупку товаров (работ, услуг) для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд, в том числе в

	цифровой среде ИПК-2.3. Участвует в выборе, формировании и управлении логистическими системами ИПК-2.4. Организует и планирует закупку и продажу товаров, в том числе в цифровой среде ИПК-2.4 Организует и планирует закупку и продажу товаров, в том числе в цифровой среде ИПК-2.5. Осуществляет закупку и продажу товаров, их документальное оформление с использованием вычислительной и иной вспомогательной техники, средств связей и коммуникаций
ПК-3 Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение в процессе закупок, в т.ч. с учетом требований цифровой среды	ИПК-3.1. Выбирает деловых партнеров по сделкам ИПК-3.2. Ведет с партнерами деловые переговоры, согласовывает условия взаимодействия ИПК-3.2. Ведет с партнерами деловые переговоры, согласовывает условия взаимодействия ИПК-3.3 Заключает договоры и контролирует их выполнение с учетом условий и возможностей цифровой среды

II. Требования к выпускным квалификационным работам и порядку их выполнения

2.1. Цель и задачи выпускной квалификационной работы

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

Выпускная квалификационная работа по образовательным программам высшего образования имеет своей целью систематизацию, обобщение и закрепление теоретических знаний, практических умений и профессиональных навыков выпускника.

Бакалаврская работа по своей сущности и назначению является учебно-исследовательской работой. В ней должны содержаться: анализ существующей на предприятии хозяйственной ситуации, действующих нормативных актов и положений, международных стандартов, имеющейся литературы по исследуемой теме; разработка собственных предложений автора и их теоретическое и практическое обоснование. Бакалаврская работа выполняется студентом самостоятельно, носит творческий характер и содержит результаты, полученные лично автором.

При выполнении бакалаврской работы студент должен:

— продемонстрировать умение выявить и четко сформулировать экономическую проблему (задачу), самостоятельно находить пути ее решения;

— показать умение работать с документами, нормативно-правовыми актами, научной литературой, Internet и другими источниками информации;

— проявить способность к обобщению и сравнению различных точек зрения на исследуемую проблему;

— самостоятельно собрать необходимые учетно-экономические данные и применить соответствующие методы их обработки;

— разработать и обосновать практические рекомендации по улучшению хозяйственной ситуации на анализируемом предприятии.

2.2. Перечень тем выпускных квалификационных работ

1. IT – инфраструктура предприятия торговли.
2. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли.
3. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия
4. Анализ и оценка инновационной деятельности в торговле.
5. Анализ и оценка рисков в коммерческой деятельности на предприятиях торговли.
6. Анализ и управление коммерческой деятельностью хозяйственного предприятия в условиях рынка.
7. Аутсорсинг как инструмент сокращения затрат на ведение торгового дела.
8. Бизнес-план предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности.
9. Бизнес-планирование и его роль в реализации стратегии развития компании.
10. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности организации (предприятия).
11. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
12. Внедрение принципов рыночного маркетинга в организацию обслуживания покупателей.
13. Внутрифирменное планирование в коммерческой деятельности.
14. Выбор стратегии развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
15. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями торговли на потребительском рынке.
16. Инновации в использовании торгового пространства в магазинах современных форматов.
17. Инновации в организации сетевой розничной торговли.
18. Инновационные технологии в малом бизнесе.
19. Инновации в коммерческой деятельности предприятия (организации).
20. Информационное обеспечение и его влияние на эффективность деятельности предприятия.
21. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
22. Информационные системы обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
23. Использование конкурентной стратегий в коммерческой деятельности торгового предприятия.
24. Использование мерчандайзинга в розничной торговле.
25. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия.

26. Исследование рынков закупок и/или сбыта товаров в оптовой торговле.
27. Коммерческая деятельность предприятия по управлению товарными ресурсами.
28. Коммерческая работа оптового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.
29. Коммерческие связи торговых предприятий с предприятиями промышленности.
30. Концептуальные основы развития коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке России.
31. Маркетинговые аспекты коммерческой деятельности в розничной торговле.
32. Место мерчандайзинга в организации продаж товаров на предприятии розничной торговли.
33. Механизм построения эффективной системы сбыта в малом предприятии.
34. Механизм взаимодействия розничной и оптовой торговли в современных условиях.
35. Модели управления коммерческой деятельностью в сетевой розничной торговле.
36. Моделирование коммерческой деятельности и организационной системы управления предприятием.
37. Моделирование коммерческой деятельности в оптовых торговых предприятиях по закупке и продаже потребительских товаров.
38. Направления повышения конкурентоспособности продукции предприятия на региональном рынке.
39. Нововведения в организации и технологии коммерческой деятельности организации (предприятия).
40. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности на предприятии торговли.
41. Обоснование инновационной политики в коммерческой деятельности торгового предприятия.
42. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на основе информационных технологий.
43. Организационно-правовые основы коммерческих связей торговли с промышленностью и пути их развития.
44. Организационные основы продажи товаров со склада предприятия оптовой торговли: методы, организация и эффективность.
45. Организация и развитие электронной торговли.
46. Организация коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.
47. Организация коммерческой деятельности производственного предприятия.
48. Организация и эффективность коммерческой деятельности Интернет-магазина.
49. Организация коммерческой деятельности на основе исследования конкурентной среды.
50. Организация деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг.
51. Организация доставки продукции в розничную торговую сеть.

52. Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.

53. Организация закупочной деятельности предприятия оптовой торговли на потребительском рынке.

54. Организация и пути совершенствования лизинговых операций.

55. Организация и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарном рынке.

56. Организация и развитие материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.

57. Организация и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности предприятий на отраслевом рынке.

58. Организация и развитие сервиса в розничной торговле России.

59. Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.

60. Организация и развитие складского хозяйства предприятий оптовой торговли.

61. Организация и развитие торгового предпринимательства.

62. Организация и совершенствование коммерческой деятельности предприятия.

63. Организация и управление сферой услуг в регионе.

64. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России.

65. Организация коммерческой деятельности предприятий торговли на основе маркетинга.

66. Организация коммерческой деятельности предприятия розничной торговли на основе маркетинга.

67. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России.

68. Организация коммерческой деятельности торгового предприятия по стимулированию сбыта товаров и пути ее совершенствования.

69. Организация коммерческой работы розничного торгового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.

70. Организация дистанционной торговли в современных условиях.

71. Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.

72. Организация сбыта товаров в оптовой торговле и оценка его эффективности.

73. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли.

74. Организация страхования коммерческих рисков.

75. Организация торговли социально значимыми товарами в потребительской кооперации.

76. Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия.

77. Организация управления коммерческой деятельностью оптовых (розничных) торговых предприятий.

78. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.

79. Оценка эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.

80. Перспективность интенсивного способа развития бизнеса торговой компании.

81. Планирование и организация сбыта товаров и сырья на предприятии.

82. Планирование и организация торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли и его результативность.

83. Планирование коммерческой деятельности предприятий на основе использования бизнес-плана.

84. Повышение конкурентоспособности организаций и предприятий.

85. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.

86. Прогнозирование продаж и бюджетирование закупок товаров в торговом предприятии.

87. Проектирование бизнес-процессов на предприятиях оптовой или розничной торговли.

88. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.

89. Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничной торговле России и зарубежных стран.

90. Разработка стратегии выхода торговых предприятий на региональные рынки.

91. Разработка стратегии выхода организации на внешний рынок.

92. Разработка конкурентной стратегии предприятия на потребительском рынке.

93. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии предприятия на рынке.

94. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.

95. Разработка бизнес-плана предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности предприятия.

96. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия, функционирующего на товарном рынке.

97. Риски в сфере инновационной деятельности предприятий.

98. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.

99. Система управления коммерческой деятельностью предприятия (организации), функционирующего на отраслевом рынке.

100. Совершенствование коммерческой деятельности на основе использования инструментария мерчандайзинга

101. Совершенствование техники и технологии управления коммерческой деятельностью хозяйственного предприятия.

102. Совершенствование процесса продажи товаров и торгового обслуживания в розничной торговле.

103. Совершенствование управления коммерческой деятельностью малых предпринимательских структур.

104. Современные «агрессивные» (в отношении цены) формы торговли.

105. Стратегии коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.

106. Стратегический анализ внешней и внутренней предпринимательской среды.

107. Стратегический анализ и формирование стратегии развития компании.

108. Стратегия развития предпринимательства в сфере услуг.

109. Современные системы безопасности для предприятий розничной торговли.

110. Современные схемы развития торговли как движение к принципиально новым типам организации бизнеса.

111. Создание сетевой модели ведения бизнеса на потребительском рынке.

112. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности организации.

113. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.

114. Управление ассортиментом на основе категорийного менеджмента.

115. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции.

116. Управление процессом формирования ассортимента товаров на розничном торговом предприятии.

117. Управление товарными запасами на предприятиях торговли: планирование, структура управления и эффективность.

118. Формирование и развитие регионального продовольственного рынка.

119. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.

120. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в торговле.

121. Формирование конкурентных преимуществ организации на потребительском рынке.

122. Формирование лояльности потребителя к торговому предприятию.

123. Формирование оптимального ассортимента товаров – основа эффективной коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.

124. Формирование товарной стратегии развития компании для повышения ее эффективности.

125. Формирование товарных ресурсов в торговых организациях (предприятиях).

126. Функционирование коммерческой службы хозяйственного предприятия в условиях рыночной экономики.

127. Эффективность взаимодействия банка и торговой сети в современных условиях по предоставлению инновационных кредитных продуктов.

128. Эффективность деятельности Интернет-магазина.

129. Эффективность коммерческой деятельности предприятия и пути ее повышения.

130. Эффективность системы коммерческих связей предприятий и направления ее совершенствования.

131.Коммерческая деятельность в сфере транспорта.

132. Организация и планирование транспортного обеспечения в коммерческой деятельности торгового предприятия.

133. Организация коммерческой деятельности в сфере транспорта.

134.Организация транспортного обеспечения в коммерческой деятельности торгового предприятия.

135.Пути совершенствования грузовых перевозок на разных видах транспорта.

136.Снижение издержек на транспортировку грузов как фактор улучшения коммерческой деятельности организации (предприятия).

137. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия и его эффективность.

138. Автоматизация складских операций и их эффективность.

139. Взаимосвязь торгово-технологического процесса с устройством и планировкой магазина.

140. Внемагазинные формы торговли и их эффективность.

141. Дискаунт как форма супермаркета в минималистском исполнении.

142. Инновации в организации и технологии обслуживания покупателей розничной торговле.

143. Направления совершенствования организации и технологии вендинговой торговли.

144. Оптимизация складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли.

145. Организационно-технологические аспекты формирования розничных торговых сетей.

146. Организационно-технологические аспекты формирования торговых сетей и интегрированных торговых структур.

147.Организация управления погрузочно-разгрузочными и транспортно-складскими операциями на складе.

148. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса в магазине.

149. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.

150. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.

151. Организация и технология процессов по поступлению и приемке товаров на складе.

152. Организация и технология товароснабжения предприятий розничной торговли.

153. Организация и технология транспортно-экспедиционных операций на складе.

154. Организация рациональной технологической планировки торговых залов магазинов.

155. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.

156. Организация складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли и оценка его эффективности.

157. Организация управления технологическими процессами в магазинах.

158. Организация управления технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли

159. Организация управления товарными потоками на складе.

160. Организация управления хранением товаров на складе.

161. Основные направления совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.

162. Оценка качества торгового обслуживания в сфере розничной торговли.

163. Развитие розничных торговых сетей и их влияние на эффективность.

164. Разработка стандартов планировки торговых залов для сетевых

магазинов.

165. Роль и значение отдельных составляющих технологического процесса в организации и проектировании предприятий розничной торговли.

166. Современные модели логистического управления на торговом предприятии.

167. Сущность и значение управления торгово-технологическими процессами в розничной торговле.

168. Техническая оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.

169. Техническая оснащенность предприятий розничной торговли и эффективность использования оборудования.

170. Управление погрузочно-разгрузочными и транспортно-складскими операциями на складе.

171. Управление технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли.

172. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле.

173. Услуги в торговле и их эффективность.

174. Форматы предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров.

175. Формирование технической оснащенности розничных сетей и их влияние на эффективность коммерческой деятельности.

176. Основные направления развития внешнеторговой деятельности предприятий и пути ее совершенствования.

177. Пути совершенствования товарообменных операций предприятия в условиях рынка.

178. Совершенствование системы международных торговых сделок.

179. Управление перевозками грузов внешнеэкономического комплекса.

180. Организация и перспективы развития электронной торговли в России.

2.3. Требования к структуре и содержанию выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа выполняется на материалах организации, где обучающийся проходил преддипломную практику, которая проводится для выполнения выпускной квалификационной работы и является обязательной в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования.

Структура ВКР включает в себя следующие основные элементы в порядке их расположения:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- библиографический список;
- приложения.

Титульный лист является первой страницей ВКР и оформляется по установленной форме. Титульный лист не нумеруется.

В содержании перечисляют: введение, основную часть (все разделы (главы) и подразделы (параграфы) ВКР), заключение, библиографический список, приложения.

Графы и параграфы нумеруются арабскими цифрами, указываются страницы, с которых они начинаются.

Параграфы каждой главы (раздела) содержат номер главы (раздела), в которую они входит, и собственный порядковый номер. Знак параграфа не ставится. Заголовки содержания должны точно повторять заголовки в тексте.

Введение отражает решаемую проблему и актуальность темы, ее научную и практическую значимость; законодательную базу по теме, степень научной разработки и освещения проблемы в литературе; краткий перечень предшествующих работ; цель и задачи работы; методическую и теоретическую основу работы; объект, предмет и период исследования; структуру работы.

В основной части работы, состоящей из 3 глав (разделов), излагается материал темы, решаются задачи, поставленные во введении. Содержание работы должно соответствовать и раскрывать название темы ВКР.

Заключение представляет собой самостоятельную часть ВКР.

В заключении работы кратко излагаются краткие выводы по содержанию каждой главы работы, положительные и отрицательные тенденции в работе организации по изучаемой проблеме, конкретные предложения по совершенствованию деятельности данной организации по исследуемому направлению.

Библиографический список помещается после заключения. Включенные в список источники должны иметь отражение в тексте работы. Список источников свидетельствует о степени изученности проблемы и сформированности у студента навыков самостоятельной работы.

Требования к структуре и оформлению библиографического списка соответствуют требованиям, предъявляемым к библиографическому списку выпускной квалификационной работы по программам высшего образования.

Как правило, не менее 25% источников, использованных при написании выпускной квалификационной работы, должны быть изданы в последние пять лет.

В приложения включаются связанные с выполненной выпускной квалификационной работой материалы, которые по каким-либо причинам не могут быть внесены в основную часть:

Бухгалтерская и статистическая отчетность, первичная и сводная документация;

справочные материалы, таблицы, схемы, нормативные документы, образцы документов;

инструкции, методики (иные материалы), разработанные в процессе выполнения работы;

иллюстрации вспомогательного характера, формулы и т.д.

Объем ВКР бакалавра должен составлять не менее 60 страниц (без приложений).

2.4. Требования к оформлению выпускной квалификационной работы

Работа оформляется на **русском языке.**

Работа оформляется в виде текста, подготовленного на персональном компьютере с помощью текстового редактора и отпечатанного на принтере на

листах формата **А4** с одной стороны. Текст на листе должен иметь книжную ориентацию, альбомная ориентация допускается только для таблиц и схем приложений. Основной цвет шрифта – **черный.**

Сокращения слов в тексте (кроме общепринятых) не допускаются.

Текст работы необходимо разбивать на абзацы, начало которых оформляется с красной строки. Абзацами выделяются тесно связанные между собой и объединенные по смыслу части текста. Они включают несколько предложений, объединенных общей мыслью.

Текст письменной работы печатается на странице формата А4 (210х297). Поля: сверху и снизу – 2 см, слева – 3,0 см, справа – 1,5 см.

Основной текст: шрифт – **Times New Roman.** Размер – **14.** Межстрочный интервал полуторный. Абзац (красная строка) – 1,25 см. Выравнивание по ширине.

Наименования всех структурных элементов работы (за исключением приложений) записываются в виде заголовков строчными буквами по центру страницы без подчеркивания (шрифт 14 жирный). Точка после заголовка не ставится. Названия глав и их параграфов должны быть по возможности краткими. Переносы слов в заголовках не допускаются. Если заголовок состоит из двух предложений, их разделяют точкой.

Страницы нумеруются арабскими цифрами с соблюдением сквозной нумерации по всему тексту. Номер страницы проставляется вверху в правой части листа без точки.

Титульный лист включается в общую нумерацию страниц. Номер страницы на титульном листе не проставляется (нумерация страниц – автоматическая). Приложения включаются в общую нумерацию страниц.

Главы (разделы) имеют порядковые номера в пределах всей работы и обозначаются арабскими цифрами без точки. Номер подраздела состоит из номеров главы (раздела) и подраздела, разделенных точкой. В конце номера подраздела точка не ставится. Разделы основной части работы следует начинать с нового листа (страницы).

При ссылках на структурную часть текста, выполняемой работы указываются номера глав (разделов), подразделов, пунктов, подпунктов, перечислений, графического материала, формул, таблиц, приложений, а также графы и строки таблицы данной работы.

Цитаты воспроизводятся в тексте работы с соблюдением всех правил цитирования (соразмерная кратность цитаты, точность цитирования). Цитированная информация заключаются в кавычки, и указывается номер страницы источника, из которого приводится цитата.

Цифровой (графический) материал (далее – материалы), как правило, оформляется в виде таблиц, графиков, диаграмм, иллюстраций и имеет по тексту отдельную сквозную нумерацию для каждого вида материала, выполненную **арабскими цифрами.**

При этом обязательно над таблицей справа делается надпись «Таблица» и указывается порядковый номер (Таблица 1), название таблицы – на следующей строке по центру строчными буквами (14 шрифт). Диаграммы и схемы оформляются аналогично.

При оформлении рисунков указывается надпись «Рис.» его порядковый номер и название рисунка, записывается в одной строке под рисунком (Рис. 1. Структура предприятия).

Таблицу с большим количеством строк допускается переносить на другой лист (страницу). При переносе части таблицы на другой лист (страницу) слово «Таблица» и номер ее указывают один раз справа над первой частью таблицы, над другими частями пишут слово «Продолжение» и указывают номер таблицы, например: «Продолжение таблицы 1».

При переносе таблицы на другой лист (страницу) заголовок помещают только над ее первой частью. Необходимо указывать при переносе обозначение столбцов таблицы. В таблицах допускается применение **12 размера шрифта.**

В работе используются только общепринятые сокращения и аббревиатуры.

Приложения к работе оформляются на отдельных листах, причем каждое из них должно иметь свой тематический заголовок и в правом верхнем углу страницы надпись «Приложение» с указанием его порядкового номера арабскими цифрами (Приложение 1).

Приложения должны иметь общую с остальной частью работы сквозную нумерацию страниц.

Текст работы должен быть переплетен (сброшюрован).

Оформление библиографического списка

Источники располагаются в алфавитном порядке.

Нумерация источников сквозная для всех подгрупп:

1.

2.

…

29. и т.д.

Последовательность расположения элементов описания источника информации может быть следующей:

- заголовок – фамилия и инициалы автора (или авторов, если их не более трех);
- заглавие (название работы);
- подзаголовочные данные;
- сведения о лицах, принимавших участие в создании книги;
- место издания;
- издательства;
- год издания;
- сведения об объеме.

Библиографическое описание книг составляется на основании всех данных, вынесенных на титульный лист.

Описание статьи из сборника, книги или журнала включает: фамилию и инициалы автора (авторов), заглавие статьи и после двойной косой черты - описание самого сборника, книги или журнала.

Описание материала из Интернет-источника включает все обязательные элементы описания, включая электронный адрес, дату обращения.

Оформление сносок

В работах ценятся цитаты. Цитата – дословное приведение выдержки из какого-либо произведения – выделяется кавычками и снабжается сноской на источник. Недословное приведение выдержки из какого-либо произведения не выделяется кавычками, но также снабжается ссылкой на источник.

2.5. Порядок выполнения и защиты выпускной квалификационной работы

Для подготовки выпускной квалификационной работы за обучающимся приказом ректора Университета закрепляется руководитель выпускной квалификационной работы из числа работников Университета и при необходимости консультант (консультанты). Приказу ректора предшествует служебная записка заведующего выпускающей кафедрой, оформленная на основании заявлений обучающихся на выбор темы выпускной квалификационной работы, руководителя ВКР и консультанта (при необходимости).

Руководитель выпускной квалификационной работы:

– согласовывает план и график выполнения выпускной квалификационной работы;

– рекомендует обучающемуся необходимую основную литературу, справочные и нормативные документы и другие источники по теме;

– проводит систематические консультации;

– проверяет выполнение работы (по частям и в целом);

– проверяет и оценивает в системе «Антиплагиат.ВУЗ» текст работы на наличие заимствований по доступным базам, подписывает справку о проверке работы в системе «Антиплагиат.ВУЗ.

– после окончательной проверки выпускной квалификационной работы подписывает ее на титульном листе и составляет письменный отзыв.

Консультант(-ы) (при их наличии) осуществляют консультирование обучающихся при выполнении выпускной квалификационной работы и также подписывают выпускную квалификационную работу на титульном листе.

Закрепленная за обучающимся приказом ректора выпускная квалификационная работа выполняется в соответствии с заданием по изучению объекта и предмета исследования и сбору теоретического и практического материала. Задание составляется совместно с руководителем выпускной квалификационной работы, утверждается заведующим кафедрой с указанием срока его выполнения.

В установленные сроки студент отчитывается перед руководителем и заведующим кафедрой, которые фиксируют степень готовности работы и информируют об этом декана факультета.

Выпускная квалификационная работа должна полностью соответствовать утвержденной теме исследования, актуальной на современном этапе развития специального и инклюзивного образования. Выпускная квалификационная работа должна раскрывать творческий замысел студента, содержать описание проведенных наблюдений и экспериментов, анализ полученных результатов, выводы

Не позднее чем за 30 календарных дней до дня проведения государственного аттестационного испытания приказом ректора Университета утверждается расписание государственных аттестационных испытаний, согласованное с первым проректором и проректором по учебно-методической работе, в котором указываются даты, время и место проведения государственных аттестационных испытаний и доводится до сведения обучающихся, председателя и членов государственных экзаменационных комиссий и апелляционных комиссий, секретарей государственных экзаменационных комиссий, руководителей и консультантов выпускных квалификационных работ.

Обучающийся передает на кафедру не позднее, чем за 7 дней до защиты:

− переплетенную выпускную квалификационную работу и ее электронную версию в виде одного файла в формате doc, docx или pdf;

– справку о проверке работы в системе «Антиплагиат.ВУЗ», подписанную руководителем выпускной квалификационной работы и заведующим выпускающей кафедрой;

− заказ организации на выполнение выпускной квалификационной работы (если имеется);

− акт внедрения результатов выпускной квалификационной работы (если имеется).

Заведующий кафедрой обеспечивает ознакомление обучающегося с отзывом и рецензией (рецензиями) не позднее чем за 5 календарных дней до дня защиты выпускной квалификационной работы. Расписка, удостоверяющая факт ознакомления обучающегося с отзывом и рецензией, вкладывается в выпускную квалификационную работу перед передачей в государственную экзаменационную комиссию.

Заведующий кафедрой на основании отзыва, рецензии и отчета системы «Антиплагиат.ВУЗ», оценивает работу по формальным признакам и проставляет визу о допуске выпускной квалификационной работы к защите в правом верхнем углу титульного листа выпускной квалификационной работы. В случае, если заведующий кафедрой не считает возможным допустить работу к защите по формальным признакам, он возвращает ее на доработку.

Выпускная квалификационная работа, отзыв и рецензия (рецензии) передаются в государственную экзаменационную комиссию не позднее чем за 2 календарных дня до дня защиты выпускной квалификационной работы.

Защита бакалаврской работы происходит на открытом заседании ГЭК. По окончании доклада студенту задают вопросы председатель, члены комиссии, присутствующие. Вопросы могут относиться непосредственно к теме бакалаврской работы, а также касаться смежных тем.

По докладу и ответам на вопросы ГЭК судит о широте кругозора студента, его эрудиции, умении публично выступать и аргументировано отстаивать свою точку зрения при ответах на вопросы.

После ответа студента на вопросы зачитываются отзыв руководителя, внешняя рецензия и другие имеющиеся документы: отзывы с места практики, справка о практической значимости (внедрении).

Оценка результата защиты бакалаврской работы производится на закрытом заседании ГЭК. При оценке принимаются во внимание актуальность, оригинальность и научно-практическое значение темы, качество выполнения и оформление работы, а также содержательность доклада и ответов на вопросы. Оценка объявляется после окончания защиты всех работ на открытом заседании ГЭК.

2.6. Процедура оценивания результатов освоения образовательной программы и критерии оценки защиты выпускных квалификационных работ

Организация и проведение государственной итоговой аттестации выпускников регламентируется Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры, Положением

по организации выполнения и защиты выпускной квалификационной работы обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, и программам магистратуры, а также настоящей программой государственной итоговой аттестации.

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

Уровень сформированности компетенции определяется по качеству выполненной обучающимся выпускной квалификационной работы.

При защите выпускной квалификационной работы оценивается:

– оценка результатов освоения основной профессиональной образовательной программы по итогам выполнения обучающимся заданий при подготовке бакалаврской работы для выявления уровня сформированности компетенций;

– содержание 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.Вуз» на объем заимствований;

– оформление работы;

– качество представления и публичной защиты результатов исследования;

– отзыв руководителя о работе обучающегося в период подготовки выпускной квалификационной работы;

– рецензия на выпускную квалификационную работу (при наличии).

После закрепления приказом ректора университета за обучающимся темы выпускной квалификационной работы и назначении руководителя ВКР, обучающиеся получают задания и доступ к ним в личных кабинетах в электронной информационно-образовательной среде университета, которые позволяют оценить освоение компетенций обучающимися и являются обязательными для выполнения в процессе подготовки выпускной квалификационной работы. Задания представлены в таблице 1.

Таблица 1

Задания на выпускную квалификационную работу в соответствии с компетенциями, указанными в ФГОС ВО направления подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) «Коммерция и электронная торговля»

Код и наименование универсальной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Выполнить поиск, критический анализ и синтез информации на основе системного подхода для решения поставленных задач
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Определить задачи исследования в рамках поставленной цели на основе обобщения и систематизации результатов научной мысли по проблематике выпускной квалификационной работы. Определить оптимальные способы решения поставленных задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Собрать и представить информацию об особенностях работы структурных подразделений гостиницы и их взаимодействия, на основе метода личных наблюдений и научного описания провести сравнение результатов неформальной коммуникации с документально подтвержденными данными.
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Подготовить аннотацию на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке, провести документирование результатов исследования в форме бакалаврской работы.
УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	Использовать комплексный подход к исследованию проблемы, опираясь на межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Разработать план-график выполнения бакалаврской работы, спланировать и провести на основе самоорганизации научно-исследовательскую работу по ВКР.
УК-7. Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Разработать программу формирования компетенций по здоровому образу жизни для гостиницы или иного средства размещения, проанализировать особенности социальной политики
УК-8. Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	Описать и проанализировать результативность применения в организации методов охраны труда, а также мер экологической ответственности предприятия, выявив позитивные и негативные последствия.

УК-9 Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	Описать и проанализировать доступность среды в социальной и профессиональной сферах деятельности
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Применить методы экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей
УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	Проанализировать правовые и организационные основы противодействия коррупции на предприятии
ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	Определить теоретико-методические основы управления коммерческой деятельностью, понятийный аппарат экономической и управленческой теории в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	Осуществить сбор и обработку посредством цифровых технологий бухгалтерской и коммерческой информации по объекту исследования.
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	Сформировать систему показателей и критериев оценки организационно-экономической деятельности организации, повести статистический анализ данных, характеризующих процессы в торгово-экономической сфере предприятия
ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	Оценить эффективность деятельности исследуемой организации на основании анализа финансовой отчетности, используя методы и способы обработки деловой информации для выявления финансовых возможностей для реализации разработанных мероприятий совершенствованию коммерческой деятельности; при наличии возможности представить образцы документов в приложениях
ОПК-5. Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.	Провести анализ информационного обеспечения торговой деятельности и оценить эффективность использования информационных технологий
ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	Предложить направления использования информационных технологий ля решения задач торговой деятельности
ПК-1 Способен управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию	Проанализировать состав и структуру ассортимента товаров (услуг) в организации, определить показатели его состояния; провести оценку качества товаров. Провести анализ состояния, изменения товарных запасов в исследуемой организации в абсолютных и относительных показателей; провести анализ

	оборачиваемости товарных запасов; при наличии возможности представить образцы документов в приложениях; разработать мероприятия по повышению уровня сохранности товаров в процессе их транспортировки, хранения и подготовки к продаже, совершения коммерческих операций
ПК-2 Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, участвовать в выборе, формировании и управлении логистическими системами на предприятии и в организациях	Провести оценку эффективности коммерческой работы по материально-техническое обеспечение предприятий, закупке и продаже товаров; при наличии возможности представить образцы документов в приложениях
ПК-3 Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение в процессе закупок, в т.ч. с учетом требований цифровой среды	Изучить систему установления хозяйственных связей; порядок претензионной работы; порядок исковой работы в исследуемой организации; изучить состав и структуру договоров в исследуемой организации; при наличии возможности представить образцы документов в приложениях изучить состав и структуру договоров в исследуемой организации; при наличии возможности представить образцы документов в приложениях

Руководитель ВКР при поступлении выпускной квалификационной работы на проверку проводит оценку выполнения обучающимся заданий и делает отметку о выполнении в листе оценки результатов освоения ОПОП (Таблица 2), который вместе с другими документами в составе выпускной квалификационной работой предоставляется государственной экзаменационной комиссии.

Таблица 2

Оценка результатов освоения основной профессиональной образовательной программы

по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) «Коммерция и электронная торговля»

_____

ФИО обучающегося

обучающегося ____ курса _____ формы обучения группы _____

Перечень компетенций		Показатели оценки	Отметка о выполнении
Код	Характеристика		

В процессе защиты каждый из членов государственной экзаменационной комиссии самостоятельно оценивает уровень сформированности компетенций, которыми должен овладеть обучающийся в результате освоения образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция и электронная торговля», в соответствии с критериями оценивания, установленными настоящей программой государственной итоговой аттестации и заполняет оценочный лист, представленный в таблице 3.

Таблица 3

ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ

результатов освоения основной образовательной программы

направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

направленность (профиль) «Коммерция и электронная торговля»

_____

_____

ФИО обучающегося

обучающегося ____ курса _____ формы обучения группы _____

Перечень компетенций		ВКР (содержание и оформление)	Доклад	Вопросы	Отметка об освоении
Код	Характеристика				
2	2	3	4	5	6

По результатам защиты выпускной квалификационной работы председателем государственной экзаменационной комиссии на каждого выпускника, прошедшего процедуру защиты на основании коллегиального обсуждения и с учетом оценочных листов, заполненных членами государственной экзаменационной комиссии, заполняется Протокол по оценке результатов освоения ОПОП по форме, представленной в таблице 4, который является основой для составления Протокола заседания государственной экзаменационной комиссии.

Таблица 4

ПРОТОКОЛ

по оценке результатов освоения основной профессиональной

образовательной программы

по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

направленность (профиль) «Коммерция и электронная торговля»

_____

ФИО обучающегося

обучающегося ____ курса _____ формы обучения группы _____

Перечень компетенций		Отметка об освоении
Код	Характеристика	

В протоколе заседания государственной экзаменационной комиссии по приему государственного аттестационного испытания (форма протокола приведена ниже) отражаются: перечень заданных обучающемуся вопросов и характеристика ответов на них, мнения председателя и членов государственной экзаменационной комиссии о выявленном в ходе государственного аттестационного испытания уровне подготовленности обучающегося к решению профессиональных задач, а также о выявленных недостатках в теоретической и практической подготовке обучающегося.

Кроме того, в протоколе заседания государственной экзаменационной комиссии отражаются характеристика ответов на замечания, изложенные в отзыве руководителя выпускной квалификационной работы, а также в рецензии (при наличии рецензии).

Протоколы заседаний комиссий подписываются председателем и секретарем государственной экзаменационной комиссии.

ПРОТОКОЛ № _____

заседания государственной экзаменационной комиссии
(высшее образование)

«___» _____ 20___ г.

По рассмотрению выпускной квалификационной работы – _____ обучающегося _____
(выбрать: бакалаврская работа; бакалаврский проект) (фамилия, имя, отчество)

_____
(направление подготовки, форма обучения)

на тему: _____
_____

Присутствовали: председатель _____
члены: _____
_____
_____
_____

_____ выполнена под руководством
(бакалаврская работа / бакалаврский проект)

_____
уч. степень, должность, ФИО

Консультант: _____
ФИО консультанта, уч. степень, уч. звание, должность и наименование организации

В ГЭК представлены следующие материалы:

а) копия приказа ректора Университета о допуске обучающихся к государственной итоговой аттестации

б) копия приказа ректора Университета о закреплении тем выпускных квалификационных работ за обучающимися и назначении руководителей

в) зачетная книжка обучающегося

г) _____ на _____ листах
(указать вид ВКР)

д) отзыв руководителя _____
(указать вид ВКР)

е) иные материалы (указать)_____
_____

Обучающемуся были заданы следующие вопросы: (указать ФИО лиц, задавших вопросы и краткие формулировки вопросов)

_____
_____
_____
_____

_____
_____
_____

Характеристика ответов обучающегося на заданные ему вопросы, а также на замечания в отзыве руководителя

_____
_____
_____
_____
_____
_____

Мнения председателя и членов ГЭК: *(о выявленном уровне подготовленности обучающегося к решению профессиональных задач и выявленных недостатках в теоретической и практической подготовке обучающегося):*

_____
_____
_____
_____

Признать, что обучающийся выполнил и защитил _____
(указать вид ВКР)
_____
с оценкой _____

Присвоить _____
(фамилия, имя, отчество)
квалификацию _____

Председатель ГЭК _____

Секретарь ГЭК _____

После подведения итогов комиссией председатель государственной экзаменационной комиссии объявляет всем присутствующим результаты защиты и сообщает, что защитившемуся присвоена квалификация «бакалавр».

Успешное прохождение государственной итоговой аттестации является основанием для выдачи обучающемуся документа об уровне образования и о квалификации образца, установленного Министерством образования и науки Российской Федерации.

Критерии оценки

Результаты государственного аттестационного испытания определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно".

Оценка «отлично»: содержание и защита выпускной квалификационной работы свидетельствуют о сформированности у выпускника универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций в полном объеме.

Выпускная квалификационная работа полностью соответствует установленным требованиям, выполнена и представлена на кафедру в надлежащие

сроки и оформлена в соответствии с действующими нормативами. Содержание работы отличается актуальностью и практической значимостью. Работа основана на исследовании значительного массива источников и научной литературы. Выводы, сформулированные в работе, соответствуют современному уровню знаний торгового дела.

В ходе защиты выпускной квалификационной работы обучающийся демонстрирует глубокое знание предмета исследования, понимание его места в торговом деле, общую эрудицию, сформированные навыки публичной речи и ведения научной дискуссии. Отзыв руководителя и рецензия рецензента (при наличии) позитивные, указывают на ответственное отношение обучающегося к работе в процессе ее выполнения, отмечают глубину и научную значимость представленного к защите исследования.

Оценка «хорошо»: содержание и защита выпускной квалификационной работы свидетельствуют о сформированности у выпускника всех универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций.

Выпускная квалификационная работа соответствует установленным требованиям, выполнена и представлена на кафедру в надлежащие сроки и оформлена в соответствии с действующими нормативами. Содержание работы отличается актуальностью и практической значимостью. Работа основана на исследовании большого числа источников и научной литературы. Выводы, сформулированные в работе, соответствуют современному уровню экономического знания. В ходе защиты ВКР обучающийся демонстрирует знание предмета исследования, общую эрудицию, общие навыки публичной речи. Отзыв руководителя и рецензия рецензента (при наличии) в целом позитивные, однако содержат указания на недостатки в процессе работы над ВКР, при выполнении заданий по освоению компетенций.

Оценка «удовлетворительно»: содержание и защита выпускной квалификационной работы свидетельствуют о сформированности у выпускника всех компетенций.

Выпускная квалификационная работа, в основном, соответствует установленным требованиям, выполнена и представлена на кафедру в надлежащие сроки и оформлена в соответствии с действующими нормативами.

Содержание работы не отличается существенной актуальностью и практической значимостью. Работа основана на недостаточном для исследования данной темы объеме источников и научной литературы. Выводы, сформулированные в работе, носят вторичный характер. В ходе защиты обучающийся демонстрирует минимальные навыки владения методами публичного выступления и научной дискуссии. Отзыв руководителя и рецензия рецензента (при наличии) указывают на существенные недостатки в отношении обучающегося к написанию ВКР, выполнению заданий по освоению компетенций при ее выполнении.

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

Выпускная квалификационная работа не соответствует установленным требованиям, выполнена и представлена на кафедру с нарушением действующих нормативов времени и оформления текста. Содержание работы не имеет научной

новизны и практической значимости, изложение материала имеет реферативный характер. Объем исследованных источников и научной литературы меньше допустимого минимума. В ходе защиты обучающийся демонстрирует отсутствие навыков публичной речи и научной дискуссии. Отзывы научного руководителя и рецензента (при наличии) отрицательные или указывают на существенные недостатки в работе.

При выставлении оценки, особенно «неудовлетворительно», ГЭК объясняет обучающемуся недостатки его ответа.

Таблица 5

Шкала оценивания результатов защиты выпускной квалификационной работы

Оценки	Уровень освоения компетенций
отлично	компетенция освоена
хорошо	
удовлетворительно	
неудовлетворительно	компетенция не освоена

2.7. Перечень рекомендуемой литературы для подготовки и выполнения выпускной квалификационной работы

Перечень нормативной литературы

1. Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления [Текст] : ГОСТ Р 7.0.5−2008. − М.: Стандартинформ, 2008. − 19с.
2. Межгосударственный стандарт. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления [Текст] : ГОСТ 7.32-2001 (введен Постановлением Госстандарта России от 04.09.2001 N 367-ст) (ред. от 07.09.2005)
3. Общие требования к текстовым документам [Текст] : ГОСТ 2.105-95 ЕСКД. (Постановлением Комитета Российской Федерации по стандартизации, метрологии и сертификации от 8 августа 1995 г. № 426 Межгосударственный стандарт ГОСТ 2.105-95 введен в действие в качестве государственного стандарта Российской Федерации с 1 июля 1996 г.).
4. Реферат и аннотация. Общие требования [Текст] : ГОСТ 7.9-95 (ИСО 214-76) СИБИД. (принят Межгосударственным Советом по стандартизации, метрологии и сертификации (протокол № 7-95 от 26.04.95)
5. Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов [Текст] : ГОСТ Р 6.30-2003. – М.: Изд-во стандартов, 1997. − 18 с.
6. Государственная система обеспечения единства измерений. Единицы физических величин [Текст] :ГОСТ 8.417-2003. − М.: Изд-во стандартов, 1981. − 40 с.

2.7.1. Перечень электронных ресурсов и литературы, имеющейся в библиотеке университета

1. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2017. – 506с.

2. Баканов, М. И., Шеремет, А. Д.. Теория экономического анализа: Учеб. для студентов экон.спец.-4-е изд. , доп и перераб.- М.: Финансы и статистика, 2017.- 416 с.

3. Бобков, А. Л. Коммерческая деятельность фирмы / А.Л. Бобков, Н.П. Карпусь. – Москва: СИНТЕГ, 2017. – 144 с.

4. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 330 с. — (Высшее образование). —Текст : электронный // URL: https://urait.ru/bcode/450548.

5. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность. Организация и управление / Р.И. Бунеева. – М.: Феникс, 2017. – 368 с.

6. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — Текст : электронный // URL: https://urait.ru/bcode/425884

7. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Высшее образование). —Текст : электронный // URL: https://urait.ru/bcode/450865

8. Герами, В. Д. Управление транспортными системами. Транспортное обеспечение логистики : учебник и практикум для вузов / В. Д. Герами, А. В. Колик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 533 с. — Текст : электронный. — URL: https://urait.ru/bcode/448343

9. Давлетбаева, Р.М. Организация и технология розничной торговли. Бакалавриат : монография / Давлетбаева Р.М., Асадуллин Э.З., Биктимирова Х.С. — Москва : Русайнс, 2019. — 136 с. — ISBN 978-5-4365-3705-4. — URL: https://book.ru/book/932952. — Текст : электронный.

10. Дейян, А., Троадек, А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продажи – М.: Прогресс, 2019. – 189 с. Иванов, И.В., Баранов, В.В. Коммерческая деятельность. Стоимостной подход. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2018. — 504 с.

11. Дуборасова, Т.Ю. Категорийный менеджмент: управление ассортиментом, качеством товаров, мерчандайзингом и товарными запасами : монография / Дуборасова Т.Ю., Коростелева В.П. — Москва : Русайнс, 2017. — 158 с. — ISBN 978-5-4365-1485-7. — URL: https://book.ru/book/922301 — Текст : электронный.

12. Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Каращук. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 141 с. — (Высшее образование). — Текст : электронный // URL: https://urait.ru/bcode/447436

13. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва :

Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450127

14. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 417 с. — (Высшее образование). — Текст : электронный // URL: https://urait.ru/bcode/449904

15. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 375 с. — (Высшее образование). — Текст : электронный // URL: https://urait.ru/bcode/453182

16. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции : учебное пособие / Левкин Г.Г., Никифоров О.А. — Москва : КноРус, 2019. — 258 с. — (бакалавриат). — ISBN 978-5-406-06566-2. — URL: https://book.ru/book/931401. — Текст : электронный.

17. Лысенко, Ю.В. Сервисное обслуживание и организация коммерческой деятельности : монография / Лысенко Ю.В., Лысенко М.В., Белоконов Ю.В. — Москва : Русайнс, 2019. — 97 с. — URL: https://book.ru/book/933921). — Текст : электронный.

18. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 405 с.

19. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитарян. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). —Текст : электронный // URL: https://urait.ru/bcode/433737

20. Мокий, М. С. Методология научных исследований : учебник для вузов / М. С. Мокий, А. Л. Никифоров, В. С. Мокий ; под редакцией М. С. Мокия. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 254 с. — (Высшее образование). — Текст : электронный // URL: https://urait.ru/bcode/457487

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

22. Образцы договоров для предпринимательской деятельности [Текст] : практ. пособие / под ред. М.Ю. Тихомирова. - М. : [б. и.], 2015. - 204 с.

23. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, Ю.К. Баженов - М. : ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с. Режим доступа: http://znanium.com

24. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - Москва: Мир, 2017. – 500 с.

25. Парамонова, Т.Н. Мерчандайзинг : учебное пособие / Парамонова Т.Н., Рамазанов И.А. — Москва : КноРус, 2020. — 143 с. — ISBN 978-5-406-00249-0. — URL: https://book.ru/book/934209 — Текст : электронный.

26. Прушковский, Л. В. Организация внемагазинных форм торговли в рыночных отношениях [Текст] : учеб. пособие для студентов направ. подгот.

"Торговое дело" / Л. В. Прушковский, И. И. Чуева. - Белгород : Изд-во БУКЭП, 2015. - 194 с.

27. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы : учебник и практикум для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 343 с. — (Высшее образование). —Текст : электронный // URL: https://urait.ru/bcode/451422

28. Савкина, Р.В. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Савкина Р.В., Мальцева Е.Г. — Москва : КноРус, 2019. — 211 с. — ISBN 978-5-406-06994-3. — URL: https://book.ru/book/931195 — Текст : электронный.

29. Снегирева, В. Розничный магазин. Учет процесса реализации товаров. – СПб.: Наука, 2017. -416 с.

30. Солодкий, А. И. Транспортная инфраструктура : учебник и практикум для вузов / А. И. Солодкий, А. Э. Горев, Э. Д. Бондарева. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 290 с. — (Высшее образование) — Текст : электронный // URL: https://urait.ru/bcode/450644

31. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия/А.Н. Соломатин. М.: ИНФРА-М, 2019. – 541с.

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

33. Тяпухин, А.П. Коммерческая логистика : учебник / Тяпухин А.П., Хайтбаев В.А., Чертыковцев В.К., Ювица Н.В. — Москва : КноРус, 2019. — 317 с. — (бакалавриат). — URL: https://book.ru/book/931402. — Текст : электронный.

34. www.gost.ru. Официальный сайт Росстандарта, содержащий информацию о действующих нормативных документах [Электронный ресурс].

35. Общероссийская сеть распространения правовой информации «КонсультантПлюс» // http://www.consultant.ru/

36. Система Гарант. Законодательство с комментариями // http://www.garant.ru/

37. База данных «Энциклопедия российского права» // http://www.elaw.ru/online/

38. Правовая библиотека // http://www.tarasei. narod.ru/ uchebniki.html

39. Экономика и жизнь – http://www. economizhizn. advrba.ru

40. Экономический анализ. Теория и практика – http://institutiones.com/download/journal/945-economicheskij-analiz-teoriya-i-praktika.html

41. Журналы: Современная торговля, Российская торговля, Управление сбытом, Управление продажами, Российское предпринимательство, Вопросы экономики, Маркетинг в России и за рубежом

42. Российское предпринимательство – http://elibrary.ru /title_about.asp?id=9068

43. The economist – http://institutiones. com/download /journal/1007-the-economist.html

44. Бюллетень иностранной коммерческой информации БИКИ – http://www.vniki.ru

45. Журнал «КоммерсантЪ» - http://www.kommersant.ru/money/

46. Журнал «Конкуренция и рынок» – информационно-аналитический журнал Федеральной Антимонопольной службы – материалы и полнотекстовый архив номеров на темы: законы конкуренции, финансовый рынок, наука и бизнес, монополии и др.– http://konkir.ru

2.7.2. Перечень периодических изданий

– «Современная торговля»;
– «Логистика сегодня»;
– «Вестник БУКЭП»;
– «Вопросы статистики»;
– «Международный научный студенческий журнал»;
– «Высшее образование в России» и другие.

2.7.3. Перечень Интернет-ресурсов

– 1. http://www.budgetrf.ru - Мониторинг экономических показателей;
– 2. http://www.businesspress.ru - Деловая пресса;
– 3. http://www.nta -rus/ru - Национальная торговая ассоциация;
– 4.http://www.rbc.ru–РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
– 5. http://www.rtpress.ru – Российская торговля;
– 6. http://www.torgrus.ru – Новости и технологии торгового бизнеса;
– 7. http://www.trade-design.ru – Торговый дизайн;
– 8. http://www.businessvoc.ru – Бизнес-словарь
– 9. http://panor.ru/journals/sovtorg/ – Современная торговля: электрон. журн.
– 10. http://www.retail.ru. – Retail.ru: электрон. журн.

Программа государственной итоговой аттестации обсуждена и одобрена на заседании кафедры товароведения и технологии общественного питания.

Протокол № 3 от 19 октября 2022 года.

Зав. кафедрой товароведения и
технологии общественного питания,
к.э.н., доцент И.В. Золотухина