

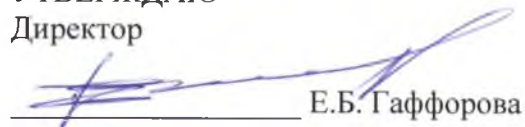


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ

Директор


Е.Б. Гаффорова

« 10 » июня 20 19 г.

ПРОГРАММА

Государственной итоговой аттестации

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ

38.03.06 Торговое дело

Программа прикладного бакалавриата

Образовательная программа: «Торговое дело»

Квалификация выпускника – бакалавр

Форма обучения: *очная*

Нормативный срок освоения программы

(очная форма обучения) *4 года*

Владивосток

2019

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ
Программы государственной итоговой аттестации

По направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
Образовательная программа: Торговое дело

Программа государственной итоговой аттестации составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта высшего образования ДВФУ по направлению подготовки 38.03.06 **Торговое дело** приказом ректора ДВФУ от 04 апреля 2016 г. №12-13-592.

Рассмотрена и утверждена на заседании Ученого совета ШЭМ «20» июня 2019 года
(Протокол № 7)

Руководитель
образовательной программы



И.М. Романова

Заместитель директора Школы
экономики и менеджмента по учебной
и воспитательной работе



И.А. Мохирева

Содержание

Пояснительная записка.....	3
1. Характеристика профессиональной деятельности выпускников	5
2. Требования к результатам освоения образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело	10
3. Структура государственной итоговой аттестации	14
4. Требования к выпускным квалификационным работам (ВКР) и порядку их выполнения	17
4.1. Тема, объем и структура выпускной квалификационной работы (ВКР).....	19
4.2. Порядок представления в государственную аттестационную комиссию выпускной квалификационной работы (ВКР).....	25
4.3. Порядок защиты выпускной квалификационной работы (ВКР)	27
4.4. Оценка результата защиты выпускной квалификационной работы (ВКР)	30
5. Особенности проведения государственной итоговой аттестации обучающихся из числа инвалидов.....	31
6. Порядок подачи и рассмотрения апелляций по результатам государственных аттестационных испытаний	34
7. Рекомендуемая литература и информационно-методическое обеспечение	36
8. Материально-техническое обеспечение	42
Приложение 1 Фонд оценочных средств.....	44
Приложение 2 Требования к содержанию и оформлению выпускной квалификационной работы (ВКР)	88
Приложение 3 Форма титульного листа выпускной квалификационной работы (ВКР)	93
Приложение 4 Форма задания на выпускную квалификационную работу (ВКР).....	95
Приложение 5 Форма графика выпускной квалификационной работы (ВКР)	96
Приложение 6 Отзыв на выпускную квалификационную работу (ВКР).....	97

Пояснительная записка

Освоение основных образовательных программ высшего образования завершается обязательной государственной итоговой аттестацией выпускников. Объем государственной итоговой аттестации по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело составляет 6 зачетных единиц, 216 часов.

Программа государственной итоговой аттестации по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело разработана в соответствии с требованиями:

- Федерального закона от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- приказа Минобрнауки РФ от 29.06.2015 № 636 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры»;
- приказа Минобрнауки РФ от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи»;
- федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.11.2015 №1334;
- образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого федеральным государственным автономным образовательным учреждением высшего образования «Дальневосточный федеральный университет» для реализуемых основных профессиональных образовательных программ высшего образования – программ бакалавриата (далее – ОС ВО ДВФУ) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, принят решением Ученого

совета ДВФУ, протокол от 28.01.2016 № 01-16, и введен в действие приказом ректора ДВФУ от 04.04.2016 № 12-13-592;

– устава ДВФУ, утвержденного приказом Минобрнауки РФ от 06.05.2016 № 522;

– приказа врио ректора ДВФУ от 27.11.2015 № 12-13-2285 «Об утверждении Положения о государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, специалитета, магистратуры федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Дальневосточный федеральный университет»;

– иные внутренние нормативные акты и документы ДВФУ.

Программа государственной итоговой аттестации является частью основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

В соответствии с решением ученого совета ДВФУ структура государственной итоговой аттестации по направлению подготовки бакалавров 38.03.06 Торговое дело включает в себя защиту выпускной квалификационной работы (ВКР).

Для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов государственная итоговая аттестация проводится с учетом особенностей их психофизического развития, их индивидуальных возможностей и состояния здоровья, а также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида.

1. Характеристика профессиональной деятельности выпускников

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;

- организации любой организационно-правовой формы в сфере торговли, в которых выпускники работают в качестве специалистов и руководителей среднего и высшего уровня;

- бизнес-структуры, в которых выпускники являются предпринимателями, создающими и развивающими собственное дело;

- научно-исследовательские и консалтинговые организации, оказывающие услуги в сфере торговли.

Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата, являются:

- региональные и международные рынки товаров и услуг;

- 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.

Виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники программ бакалавриата:

- торгово-технологическая;

- организационно-управленческая;
- логистическая;
- проектная.

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

1. торгово-технологическая деятельность:

- выявление, формирование и удовлетворение потребностей;
- разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы;
- организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;
- организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;
- проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов;
- управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;
- проектирование рекламы и осуществление рекламных мероприятий в торгово-технологической деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке;
- участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;
- регулирование процессов хранения товаров, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь;
- организация материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров;
- участие в обеспечении товародвижения, его учете, минимизации издержек обращения, в том числе товарных потерь;

- осуществление маркетинговых мероприятий по товародвижению и по движению товаров;
- участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятиях в сфере товарного обращения;
- организация процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли;
- осуществление контроля качества и приемки товаров по количеству и качеству;
- участие в формировании ассортимента и оценке качества товаров;
- обеспечение сохранности товаров в процессе их товародвижения;
- регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь;
- участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключенных договоров;
- соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов;
- оформление и контроль правильности составления технической документации (товаросопроводительных, организационно-распорядительных и иных документов);

2. 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 (сбыт) 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);

3. научно-исследовательская деятельность:

- выявление и постановка актуальных проблем в сфере торговли;

- подбор, адаптация и использование новых инструментов исследования;

- работа с литературой по научной проблеме;

- 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, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной);

4. проектная деятельность:

- разработка проектов торгово-технологических и логистических процессов и систем в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики, и (или) товароведения с использованием информационных технологий;

- участие в реализации проектов в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики и товароведения;

- проектирование размещения торговых организаций;

5. логистическая деятельность:

- выбор или формирование логистических цепей в торговле;

- участие в разработке логистических схем в торговле;

- управление логистическими процессами;

6. аналитическая деятельность:

- сбор, обработка и анализ информации о факторах внешней и внутренней среды организации для принятия управленческих решений;

- построение внутренней информационной системы организации для сбора информации с целью принятия решений, планирования деятельности и контроля;

- создание и ведение баз данных по различным показателям функционирования организаций;

- оценка эффективности проекта;

- оценка эффективности управленческих решений;

7. предпринимательская деятельность:

- поиск и оценка новых рыночных возможностей;
- организация предпринимательской деятельности в сфере торговли.

2. Требования к результатам освоения образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, должен обладать следующими **общекультурными компетенциями (ОК)**, прежде всего **общеуниверситетскими**, едиными для всех выпускников ДВФУ:

- способностью к самосовершенствованию и саморазвитию в профессиональной сфере, к повышению общекультурного уровня (ОК-1);
- готовностью интегрироваться в научное, образовательное, экономическое, политическое и культурное пространство России и АТР (ОК-2);
- способностью проявлять инициативу и принимать ответственные решения, осознавая ответственность за результаты своей профессиональной деятельности (ОК-3);
- способностью творчески воспринимать и использовать достижения науки, техники в профессиональной сфере в соответствии с потребностями регионального и мирового рынка труда (ОК-4);
- способностью использовать современные методы и технологии (в том числе информационные) в профессиональной деятельности (ОК-5);
- способностью понимать, использовать, порождать и грамотно излагать инновационные идеи на русском языке в рассуждениях, публикациях, общественных дискуссиях (ОК-6);
- владением иностранным языком в устной и письменной форме для осуществления межкультурной и иноязычной коммуникации (ОК-7);

– способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности (ОК-8);

– способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах (ОК-9);

– способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия(ОК-10);

– способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-11);

– способностью к самоорганизации и самообразованию (ОК-12);

– способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности (ОК-13);

– способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности (ОК-14);

– готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий (ОК-15);

– владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-16);

– готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма (ОК-17).

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, должен обладать следующими **общефессиональными компетенциями (ОПК)**:

– способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1);

– способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем (ОПК-2);

– умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ОПК-3);

– способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной, и (или) торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией (ОПК-4);

– готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной, и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления (ОПК-5).

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, должен обладать **профессиональными компетенциями (ПК)**, соответствующими видам профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа бакалавриата:

торгово-технологическая деятельность:

– способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству (ПК-1);

– способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить

инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-2);

– готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-3);

– способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации (ПК-4);

организационно-управленческая деятельность:

– способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами (ПК-5);

– способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-6);

– способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7);

– готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (ПК-8);

– готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации (ПК-9);

проектная деятельность:

– способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные, и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий (ПК-12);

– готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной) (ПК-13);

– способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность (ПК-14);

логистическая деятельность:

– готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы (ПК-15).

Описание показателей и критериев оценивания компетенций представлено в приложении 1.

3. Структура государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация проводится государственными экзаменационными комиссиями, которые утверждаются приказом проректора ДВФУ, в целях определения степени соответствия результатов освоения обучающимися образовательных программ требованиям ОС ВО ДВФУ.

Задача государственной экзаменационной комиссии - выявление качества профессиональной подготовки бакалавра-выпускника и принятие решения о присвоении ему квалификации «бакалавр».

К государственной итоговой аттестации допускаются обучающиеся, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальный учебный план по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

По решению Ученого совета ДВФУ государственная итоговая аттестация включает защиту выпускной квалификационной работы (ВКР), государственный экзамен - не предусмотрен.

В ходе выполнения ВКР обучающийся должен продемонстрировать:

– знания по избранной теме и умение проблемно излагать теоретический материал;

– умение анализировать и обобщать литературные источники, решать практические задачи, формулировать выводы и предположения;

– навыки проведения исследования.

Государственная итоговая аттестация не может быть заменена оценкой на основании итогов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студента.

График и расписание работы государственных экзаменационных комиссий разрабатываются на основе календарных сроков проведения ГИА, предусмотренных в рабочих учебных планах на текущий учебный год.

Не позднее, чем за 30 календарных дней до дня проведения первого государственного аттестационного испытания проректор ДВФУ утверждает расписание государственных экзаменационных испытаний (далее - расписание), в котором указываются даты, время и место проведения государственных аттестационных испытаний, и доводит расписание до сведения обучающихся, председателя и членов государственной экзаменационной комиссии и апелляционной комиссии, секретаря государственной экзаменационной комиссии, руководителей и консультантов выпускных квалификационных работ.

Защита выпускной квалификационной работы (ВКР) проводится на открытом заседании экзаменационной комиссии только при условии присутствия не менее двух третей состава ГЭК.

Председатель ГЭК утверждается из числа лиц, не работающих в ДВФУ, имеющих ученую степень доктора наук и (или) ученое звание профессора либо являющихся ведущими специалистами - представителями работодателей или их объединений в соответствующей области профессиональной деятельности.

В состав государственной экзаменационной комиссии входят председатель указанной комиссии и не менее 4 ее членов. Члены государственной экзаменационной комиссии являются ведущими специалистами – представителями работодателей или их объединений в соответствующей области профессиональной деятельности, по должности не ниже должности руководителя подразделения, и (или) лицами,

относящимися к профессорско-преподавательскому составу ДВФУ (иных организаций) и (или) к научным работникам ДВФУ (иных организаций) и имеющими ученое звание и (или) ученую степень. Доля лиц, являющихся ведущими специалистами – представителями работодателей или их объединений в соответствующей области профессиональной деятельности (включая председателя государственной экзаменационной комиссии), в общем числе лиц, входящих в состав государственной экзаменационной комиссии, должна составлять не менее 50%.

Доля членов ГЭК, имеющих ученое звание и (или) ученую степень, должна составлять не менее 40% – для направлений бакалавриата.

Результат защиты по каждой выпускной квалификационной работе (ВКР) работе оформляется протоколом. В протокол вносятся все заданные вопросы, характеристика ответа студента на них, особое мнение и решение комиссии о присвоении выпускнику квалификации. Протокол подписывается председателем и секретарем ГЭК.

После заседания ГЭК и оформления протоколов студентам объявляются результаты защиты выпускных квалификационных работ (ВКР), протоколы ГЭК передаются администраторам ОП.

Обучающиеся, не прошедшие государственную итоговую аттестацию в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание по уважительной причине (временная нетрудоспособность, исполнение общественных или государственных обязанностей, вызов в суд), вправе пройти ее в течение 6 месяцев после завершения государственной итоговой аттестации. Обучающийся должен представить в ДВФУ документ, подтверждающий причину его отсутствия. Обучающиеся, не прошедшие государственное аттестационное испытание в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание по неуважительной причине или в связи с получением оценки «неудовлетворительно», отчисляются из ДВФУ с выдачей справки об обучении как не выполнившие обязанностей по

добросовестному освоению образовательной программы и выполнению учебного плана.

Лицо, не прошедшее государственную итоговую аттестацию, может повторно пройти государственную итоговую аттестацию не ранее чем через 10 месяцев и не позднее чем через пять лет после срока проведения государственной итоговой аттестации, которая не пройдена обучающимся. Указанное лицо может повторно пройти государственную итоговую аттестацию не более двух раз.

Для повторного прохождения государственной итоговой аттестации указанное лицо по его заявлению восстанавливается в ДВФУ на период времени, установленный организацией, но не менее периода времени, предусмотренного календарным учебным графиком для государственной итоговой аттестации по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

При повторном прохождении государственной итоговой аттестации по желанию обучающегося ему может быть установлена иная тема выпускной квалификационной работы (ВКР).

4. Требования к выпускным квалификационным работам (ВКР) и порядку их выполнения

Выпускная квалификационная работа представляет собой выполненную обучающимся (несколькими обучающимися совместно) работу, демонстрирующую уровень подготовленности выпускников к самостоятельной профессиональной деятельности в области стратегического маркетинга.

Выпускная квалификационная работа (ВКР) в соответствии с учебным планом выполняется в период прохождения преддипломной практики, и представляет собой самостоятельную и логически завершенную работу, связанную с решением задач тех видов деятельности, к которым готовится бакалавр по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело: торговая, технологическая, организационно-управленческая, проектная, логистическая.

Целью выпускной квалификационной работы (ВКР) является установление соответствия качества полученной студентами подготовки требованиям образовательного стандарта высшего образования, самостоятельно устанавливаемого ДВФУ, а также достижение бакалаврами необходимого уровня знаний, умений и навыков по освоенному направлению подготовки, позволяющих ему, как высококвалифицированному специалисту, успешно справляться с решением профессиональных задач в области торгового дела.

Задачи выпускной квалификационной работы (ВКР):

- углубление и систематизация теоретических знаний и практических умений обучающихся в выбранной области науки;
- овладение современными методами поиска, обработки и использования научной, методической и специальной информации;
- анализ и интерпретация получаемых данных, четкая формулировка суждений и выводов;
- изыскание путей (способов, методов) улучшения организации и эффективности работы специалиста по конкретному направлению профессиональной деятельности.

Закрепление за студентом темы выпускной квалификационной работы (ВКР) производится по его письменному заявлению на имя заведующего кафедрой маркетинга, коммерции и логистики. Заявления студентов после одобрения кафедрой избранных ими тем выпускных квалификационных работ (ВКР) оформляется приказом директора Школы экономики и менеджмента о закреплении их за студентами и назначении руководителей. Изменение приказа возможно в исключительных случаях при убедительном обосновании этой необходимости. Выбор темы выпускной квалификационной работы (ВКР), и её утверждение должно быть завершено в течение месяца с начала учебного семестра.

Руководитель ВКР является также руководителем преддипломной практики обучающегося, выполняющего ВКР под его руководством.

4.1. Тема, объем и структура выпускной квалификационной работы (ВКР)

Тематика выпускных квалификационных работ (ВКР) должна быть актуальной, соответствовать современному состоянию и перспективам развития науки, техники, общества, экономики и культуры.

Тематика выпускных квалификационных работ (ВКР) предлагаются студентам профессорско-преподавательским составом выпускающей кафедры маркетинга, коммерции и логистики Школы экономики и менеджмента. Она должна соответствовать направлению подготовки, учитывать актуальные задачи, поставленные перед наукой и производством, иметь практико-ориентированный характер.

Тема выпускной квалификационной работы (ВКР) должна быть сформулирована таким образом, чтобы в ней максимально кратко и конкретно отражалась основная идея работы. Правильно сформулированная тема точно и адресно отражает содержание работы.

Примерные области и направления исследований: региональные и международные рынки товаров и услуг, товары потребительского и производственно-технического назначения, услуги по торговому, логистическому и рекламному обслуживанию покупателей, коммерческие, маркетинговые и логистические процессы, выявляемые и формируемые потребности, средства рекламы, средства и методы контроля качества товаров, логистические цепи и системы подразумевает выполнение следующих направлений исследования:

- Digital-технологии управления поведением потребителей.
- Адаптация товарной, сбытовой, ценовой политики, маркетинговой стратегии предприятия к современным экономическим условиям.
- Анализ альтернатив франчайзинга в предпринимательской деятельности в современных условиях.
- Анализ особенностей восприятия бренда с использованием

инструментария качественных исследований.

–Взаимосвязь удовлетворенности потребителей и потребительской лояльности на примере различных секторов FMCG.

–Влияние процессов оптимизации объема и структуры закупки на результативность коммерческой деятельности предприятия

–Влияние современных технологий бизнес-планирования на результативность коммерческой деятельности предприятия

–Внедрение логистических подходов и методов в деятельность транспортного (или торгового) предприятия

–Использование информационного обеспечения в управлении коммерческой деятельностью предприятия

–Использование маркетинговых исследований для организации результативной коммерческой деятельности предприятия;

–Использование технологий интернет – маркетинга для формирования результативной коммерческой деятельности предприятия;

–Исследование влияния процесса организации государственных закупок на эффективность коммерческой деятельности предприятия;

–Исследование влияния ресурсного потенциала сферы розничной торговли на развитие территории;

–Исследование потребительских предпочтений на региональном рынке;

–Исследование регионального рынка;

–Комплексная оценка эффективности рекламы на конкурентном рынке товаров;

–Кросс-культурный анализ поведения потребителей на региональных рынках товаров и услуг;

–Логистическая оптимизация деятельности транспортного (торгового) предприятия;

–Логистическая оптимизация закупочной (складской или транспортной) деятельности предприятия.

Студентам предоставлено право самостоятельного выбора любой из предлагаемых кафедрой тем выпускных квалификационных работ (ВКР). По согласованию с руководителем студент может выбрать для исследования тему, не включенную в данный перечень, а также несколько изменить название темы из предложенного списка, в случае обоснованности целесообразности ее разработки для практического применения в соответствующей области профессиональной деятельности или на конкретном объекте профессиональной деятельности. В этом случае заведующий кафедрой согласовывает тему с руководителем ОП, после чего тема утверждается на заседании кафедры, ответственной за подготовку обучающихся по соответствующей ОП ВО. Выпускная квалификационная работа (ВКР) может выполняться по заказу учреждения, организации, научного института и т. п.

Методические рекомендации не исключают, а предполагают инициативу и творческий подход при разработке темы исследования. Оригинальность постановки и решения вопросов в соответствии с особенностями исследования является одним из основных критериев оценки качества выпускной квалификационной работы (ВКР).

В целом выпускная квалификационная работа (ВКР) должна отражать умение выпускника самостоятельно проработать выбранную тему и содержать убедительную аргументацию выдвигаемых теоретических и практических рекомендаций.

К выпускной квалификационной работе (ВКР), как завершающему этапу обучения студентов, предъявляются следующие требования:

- соответствие научного аппарата исследования (актуальность, объект, предмет, цель, гипотеза, задачи, методы, практическая значимость, новизна и научная значимость, база исследования)) и его содержания заявленной теме;
- логическое изложение материала;
- глубина исследования и полнота освещения вопросов;
- убедительность аргументации;

- краткость и точность формулировок;
- конкретность изложения результатов работы;
- доказательность выводов и обоснованность рекомендаций;
- грамотное оформление результатов исследования;
- наличие новых теоретических и практических результатов, полученных лично выпускником;

- практическое применение результатов исследования в организации/учреждении, по месту будущей или настоящей работы выпускника или в учебном процессе;

- обоснование экономической эффективности предлагаемых решений.

Выполнение выпускной квалификационной работы (ВКР) состоит из следующих последовательных этапов:

- выбор и утверждение темы выпускной квалификационной работы (ВКР);

- подбор и первоначальное ознакомление с литературой по избранной теме;

- составление первоначального варианта плана выпускной квалификационной работы (ВКР) и согласование его с руководителем;

- изучение рекомендованной научным руководителем литературы и действующей практики решения проблем в рамках темы исследования;

- аналитическая обработка фактического материала в сочетании с материалом литературных источников;

- составление окончательного плана выпускной квалификационной работы (ВКР) и согласование его с руководителем;

- написание текста выпускной квалификационной работы (ВКР) (первоначального варианта) и представление его руководителю;

- доработка текста выпускной квалификационной работы (ВКР) по замечаниям руководителя;

– проверка текста ВКР на наличие заимствований в системе модуля «SafeAssign» интегрированной платформы электронного обучения (LMS) Blackboard;

– представление текста ВКР на предзащиту на заседании кафедры маркетинга, коммерции и логистики для получения допуска к защите ВКР;

– доработка текста ВКР по замечаниям проведения предзащиты;

– представление завершенной и оформленной работы научному руководителю и получение его заключения (отзыва);

– передача оформленной выпускной квалификационной работы (ВКР) на проведение нормоконтроля;

– передача текста ВКР на проверку содержания сведений, составляющих государственную тайну, и сведений, подлежащих экспортному контролю;

– представление выпускной квалификационной работы (ВКР) с отзывом руководителя на кафедру;

– подготовка доклада и раздаточного материала для защиты выпускной квалификационной работы (ВКР);

– защита выпускной квалификационной работы (ВКР).

После выбора и утверждения темы выпускной квалификационной работы (ВКР) студент составляет ее план и согласовывает его со своим научным руководителем. Первоначальный вариант плана выпускной квалификационной работы (ВКР) должен быть тщательно продуман и составлен студентом самостоятельно на основе предварительного ознакомления с отобранной литературой по теме исследования и согласован с руководителем. План выпускной квалификационной работы (ВКР) должен отражать основную идею бакалаврской работы, раскрывать ее содержание и характер. В плане должны быть выделены наиболее актуальные вопросы бакалаврской работы.

Рекомендуемый объем бакалаврской работы без учета приложений - от 50 до 60 страниц, отпечатанных на листах А4 шрифтом 14 пт. через полтора интервала.

Выпускная квалификационная работа (ВКР) должна содержать следующие структурные элементы:

- титульный лист (приложение 3);
- задание на выпускную квалификационную работу (ВКР) (приложение 4);
- оглавление;
- введение;
- термины, определения и сокращения (при необходимости);
- основная часть, разбитая на главы;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения (при необходимости);
- график подготовки и оформления выпускной квалификационной работы (ВКР) (приложение 5);
- отзыв (приложение 6);
- справка на бланке организации о внедрении результатов выпускной квалификационной работы (ВКР) – если имеется.

График подготовки выпускной квалификационной работы (ВКР), отзыв, справка о внедрении результатов работы в выпускную квалификационную работу (ВКР) не подшиваются, но прилагаются к работе.

Демонстрационный материал работы включает в себя презентацию на 15-25 слайдах и раздаточный материал на 20-25 страницах печатного текста. Презентация и раздаточный материал должны содержать информацию, позволяющую оценить:

- актуальность темы исследования, постановку цели и задач исследования;

- используемые методы исследования;
- результаты анализа и выявленные проблемы;
- вопросы разработки и реализации предлагаемого проекта/программы;
- основные результаты и выводы.

Требования по оформлению выпускной квалификационной работы (ВКР) опубликованы и представлены в методических указаниях для студентов очной и заочной форм обучения Школы экономики и менеджмента «Выполнение и оформление выпускных квалификационных и курсовых работ».

4.2. Порядок представления в государственную аттестационную комиссию выпускной квалификационной работы (ВКР)

Завершенная выпускная квалификационная работа (ВКР), подписанная обучающимся и консультантами (если они были назначены), представляется руководителю не позднее, чем за 15 дней до даты защиты.

После изучения содержания работы и проверки на наличие неправомерных заимствований руководитель оформляет отзыв о работе обучающегося в период подготовки выпускной квалификационной работы (далее – отзыв) в письменной форме (приложение 6). При согласии на допуск выпускной квалификационной работы (ВКР) к защите руководитель подписывает ее и вместе со своим отзывом представляет на кафедру.

В отзыве научного руководителя должны быть отражены следующие вопросы:

- область науки, актуальность, оригинальность идей темы бакалаврской работы;
- авторство студента и самостоятельность в проведении исследования и получении результатов, изложенных в выпускной квалификационной работе (ВКР), обоснованность и достоверность полученных результатов;

- степень новизны, научная и практическая значимость результатов выпускной квалификационной работы (ВКР);
- апробация и возможные масштабы использования основных положений и результатов работы;
- достоинства и недостатки бакалаврской работы;
- умение анализировать, обобщать, делать выводы, последовательно и грамотно излагать материал;
- соответствие оформления выпускной квалификационной работы (ВКР) заявленным требованиям.

Заключительная часть отзыва содержит вывод о соответствии работы установленным требованиям и формулировку о возможности присуждения квалификации «бакалавр».

Студенты допускаются к защите на основании протокола заседания кафедры, о допуске обучающегося к защите (на основании готовности ВКР в полном объеме 100%), проведенного не позднее, чем за 10 дней до даты защиты. Заведующий кафедрой на основании протокола заседания кафедры делает соответствующую запись на обороте титульного листа работы.

Законченная выпускная квалификационная работа (ВКР) проходит нормоконтроль, для проведения, которого обучающийся должен предоставить оформленную выпускную квалификационную работу (ВКР) заведующему кафедрой не позднее, чем за 14 дней до процедуры защиты.

Все выпускные квалификационные работы (ВКР) проходят обязательную проверку на наличие неправомерных заимствований в порядке, установленном Положением об обеспечении самостоятельности выполнения письменных работ обучающимися ДВФУ с использованием модуля «SafeAssign» интегрированной платформы электронного обучения (LMS) Blackboard, утверждённым приказом ректора от 25.04.2013 № 12-13-382 и Регламентом экспертизы выпускных квалификационных работ студентов, утвержденным приказом ректора от 23.01.2015 № 12-13-73.

Выпускные квалификационные работы, содержащие сведения, составляющие государственную тайну, при наличии соответствующего решения постоянно действующей технической комиссии по защите государственной тайны (ПДТК) ДВФУ, не подлежат экспертизе на наличие неправомерных заимствований (плагиата) с использованием модуля «SafeAssign» интегрированной платформы электронного обучения (LMS) Blackboard, не размещаются в единой базе письменных работ ДВФУ и на странице кафедры в LMS Blackboard.

Администратором ОП или уполномоченным лицом оформляется приказ о допуске обучающегося к государственной итоговой аттестации при условии завершения им в полном объеме освоения образовательной программы, после завершения теоретического курса обучения, не позднее 10 дней до начала государственных аттестационных испытаний.

Допуск обучающегося к защите выпускной квалификационной работы (ВКР) утверждается приказом ректора ДВФУ не позднее трёх рабочих дней до начала работы ГЭК.

Кафедра маркетинга, коммерции и логистики обеспечивает ознакомление обучающегося с отзывом не позднее чем за 5 календарных дней до дня защиты выпускной квалификационной работы.

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

4.3. Порядок защиты выпускной квалификационной работы (ВКР)

Защита выпускной квалификационной работы (ВКР) проводится на открытом заседании экзаменационной комиссии только при условии присутствия не менее двух третьих состава ГЭК.

На защиту выпускной квалификационной работы представляются следующие материалы:

в обязательном порядке:

- оригинал выпускной квалификационной работы (с визами руководителя ВКР и заведующего кафедрой о допуске к защите);
- отзыв руководителя на выпускную квалификационную работу (ВКР) по установленной форме;
- презентационные и раздаточные материалы результатов исследования;

в инициативном порядке:

- материалы, подтверждающие качество выполненного исследования (справка о внедрении, заявка от предприятия, публикации и т.д.).

Продолжительность представления выпускной квалификационной работы (доклада) обучающимся не должна превышать 15 минут, а продолжительность заседания экзаменационной комиссии – 6 часов в день.

Защита выпускной квалификационной работы (ВКР) проходит в следующей последовательности:

1. председатель ГЭК объявляет фамилию, имя, отчество студента, зачитывает тему выпускной квалификационной работы (ВКР);
2. студент докладывает об основных результатах выпускной квалификационной работы (ВКР), с использованием наглядных материалов и компьютерной техники (не более 15 минут).

Доклад, как правило, включает:

- изложение аргументов в пользу выбранной темы;
- определение предмета и задач исследования, путей их решения;
- ознакомление участников обсуждения с основными результатами работы.

При этом необходимо уточнить личный вклад в разработку проблемы. При необходимости автор может использовать заготовленные графики, таблицы и другие иллюстративные материалы, но в рамках лимита времени. Обучающийся должен излагать основное содержание своей работы свободно, не читая письменного текста;

3. члены ГЭК, председатель ГЭК задают студенту вопросы по теме выпускной квалификационной работы (ВКР). Количество задаваемых вопросов не ограничивается;

4. студент отвечает на заданные вопросы. Ответы на вопросы должны быть полными и краткими. В обсуждении представленных результатов работы могут участвовать все преподаватели и студенты, присутствующие на защите;

5. после выступления обучающегося и ответов на заданные ему вопросы секретарь ГЭК зачитывает отзыв научного руководителя, в котором дается характеристика профессиональных качеств автора, его отношения к делу на различных этапах подготовки к защите.

Защита выпускных квалификационных работ (за исключением работ по закрытой тематике) проводится на открытых заседаниях ГЭК с участием не менее двух третей от числа лиц, входящих в ее состав.

После окончания защиты выпускной квалификационной работы (ВКР) проводится закрытое заседание ГЭК. На основе открытого голосования посредством большинства голосов определяется оценка по каждой выпускной квалификационной работе (ВКР). При равенстве голосов членов ГЭК голос председателя является решающим. Результаты защиты ВКР объявляются в день ее проведения.

Оценка выставляется с учетом уровня теоретической и практической подготовки студента, качества выполнения, оформления и защиты работы. Комиссия ГЭК отмечает новизну и актуальность темы работы, степень ее научной проработки, практическую значимость результатов работы.

Решение о присвоении выпускнику квалификации по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело и выдаче соответствующего документа о высшем образовании и о квалификации принимает государственная экзаменационная комиссия на основании положительных результатов государственных аттестационных испытаний, оформленных протоколами.

4.4. Оценка результата защиты выпускной квалификационной работы (ВКР)

Оценка результата защиты выпускной квалификационной работы (ВКР) проводится на закрытом заседании ГЭК с учётом фонда оценочных средств. Фонды оценочных средств для государственной итоговой аттестации представлены в приложении 1.

За основу принимаются следующие критерии:

- актуальность темы;
- соответствие содержания теме заданию;
- глубина проработки теоретических аспектов;
- качество выполнения практической части;
- системность работы, логическая взаимосвязь всех частей ВКР;
- степень практической реализации результатов работы;
- соответствие содержания и оформления работы предъявляемым требованиям;
- уровень использования экономико-математических и компьютерных методов исследований;
- содержательность доклада и ответов на вопросы.

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

Успешное прохождение государственной итоговой аттестации является основанием для выдачи обучающемуся документа о высшем образовании, установленного Министерством науки и высшего образования Российской Федерации и о присвоении квалификации «бакалавр».

Лучшие ВКР отмечаются ГЭК и рекомендуются для внедрения в учебный процесс или в практическую деятельность предприятий, которые являлись объектом исследования ВКР. Студенты, показавшие отличные

знания в процессе учебы и защиты ВКР, участвующие в научно-исследовательской работе, рекомендуются для поступления в магистратуру.

5. Особенности проведения государственной итоговой аттестации обучающихся из числа инвалидов

Для обучающихся из числа инвалидов государственная итоговая аттестация проводится организацией с учетом особенностей их психофизического развития, их индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее – индивидуальные особенности).

При проведении государственной итоговой аттестации обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

- проведение государственной итоговой аттестации для инвалидов в одной аудитории совместно с обучающимися, не являющимися инвалидами, если это не создает трудностей для инвалидов и иных обучающихся при прохождении государственной итоговой аттестации;

- присутствие (в случае необходимости) в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся инвалидам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с председателем, иными членами государственной экзаменационной комиссии);

- пользование необходимыми обучающимся инвалидам техническими средствами при прохождении государственной итоговой аттестации с учетом их индивидуальных особенностей;

- обеспечение возможности беспрепятственного доступа обучающихся инвалидов в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов (при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже), наличие специальных кресел и других приспособлений).

Все локальные нормативные акты ДВФУ по вопросам проведения государственной итоговой аттестации доводятся до сведения обучающихся инвалидов в доступной для них форме.

По письменному заявлению обучающегося инвалида продолжительность сдачи обучающимся инвалидом государственного аттестационного испытания может быть увеличена по отношению к установленной продолжительности его сдачи:

– продолжительность сдачи государственного экзамена, проводимого в письменной форме, – не более чем на 90 минут;

– продолжительность подготовки обучающегося к ответу на государственном экзамене, проводимом в устной форме, – не более чем на 20 минут;

– продолжительность выступления обучающегося при защите выпускной квалификационной работы – не более чем на 15 минут.

В зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья университет обеспечивает выполнение следующих требований при проведении государственного аттестационного испытания:

а) для слепых:

- задания и иные материалы для сдачи государственного аттестационного испытания оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, либо зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются обучающимися на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых либо надиктовываются ассистенту;

- при необходимости обучающимся предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным

шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

б) для слабовидящих:

- задания и иные материалы для сдачи государственного аттестационного испытания оформляются увеличенным шрифтом;

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- при необходимости обучающимся предоставляется увеличивающее устройство; допускается использование увеличивающих устройств, имеющихся у обучающихся;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования; при необходимости обучающимся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по желанию обучающихся государственные аттестационные испытания проводятся в письменной форме;

г) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются обучающимися на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию обучающихся государственные аттестационные испытания проводятся в устной форме.

Обучающийся инвалид не позднее, чем за 3 месяца до начала проведения государственной итоговой аттестации подает письменное заявление о необходимости создания для него специальных условий при проведении государственных аттестационных испытаний с указанием его

индивидуальных особенностей. К заявлению прилагаются документы, подтверждающие наличие у обучающегося индивидуальных особенностей.

В заявлении обучающийся указывает на необходимость (отсутствие необходимости) присутствия ассистента на государственном аттестационном испытании, необходимость (отсутствие необходимости) увеличения продолжительности сдачи государственного аттестационного испытания по отношению к установленной продолжительности (для каждого государственного аттестационного испытания).

6. Порядок подачи и рассмотрения апелляций по результатам государственных аттестационных испытаний

По результатам государственных аттестационных испытаний обучающийся имеет право на апелляцию. Для рассмотрения апелляций по результатам государственной итоговой аттестации в ДВФУ создаются апелляционные комиссии. Государственная апелляционная комиссия действует в течение календарного года.

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

Апелляция подается обучающимся лично в апелляционную комиссию не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственного аттестационного испытания. Информация о месте работе апелляционной комиссии доводится до студентов в день защиты ВКР.

Для рассмотрения апелляции секретарь государственной экзаменационной комиссии направляет в апелляционную комиссию протокол заседания государственной экзаменационной комиссии, заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при проведении государственного аттестационного испытания, а также выпускную квалификационную работу и отзыв.

Апелляция не позднее 2 рабочих дней со дня ее подачи рассматривается на заседании апелляционной комиссии, на которое приглашаются председатель государственной экзаменационной комиссии и обучающийся, подавший апелляцию. Заседание апелляционной комиссии может проводиться в отсутствие обучающегося, подавшего апелляцию, в случае его неявки на заседание апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом и доводится до сведения обучающегося, подавшего апелляцию, в течение 3 рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии. Факт ознакомления обучающегося, подавшего апелляцию, с решением апелляционной комиссии удостоверяется подписью обучающегося.

При рассмотрении апелляции о нарушении процедуры проведения государственного аттестационного испытания апелляционная комиссия принимает одно из следующих решений:

– об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях процедуры проведения государственного аттестационного испытания обучающегося не подтвердились и (или) не повлияли на результат государственного аттестационного испытания;

– об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях процедуры проведения государственного аттестационного испытания обучающегося подтвердились и повлияли на результат государственного аттестационного испытания.

В случае принятия решения об удовлетворении апелляции о нарушении порядка проведения государственного аттестационного испытания результат проведения государственного аттестационного испытания подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию для реализации решения апелляционной комиссии. Обучаемому предоставляется возможность пройти

государственное аттестационное испытание в сроки, установленные университетом.

При рассмотрении апелляции о несогласии с результатами государственного экзамена апелляционная комиссия выносит одно из следующих решений:

– об отклонении апелляции и сохранении результата государственного экзамена;

– об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата государственного экзамена.

Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленного результата государственного экзамена и выставления нового.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Повторное проведение государственного аттестационного испытания осуществляется в присутствии председателя и одного из членов апелляционной комиссии не позднее даты завершения обучения в организации в соответствии со стандартом.

Апелляция на повторное проведение государственного аттестационного испытания не принимается.

7. Рекомендуемая литература и информационно-методическое обеспечение

Основная литература

(электронные и печатные издания)

1. Алексунин, В. А. Маркетинг [Электронный ресурс]: Учебник / В. А. Алексунин. – 6-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 216 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=511979>

2. Годин, А. М. Маркетинг [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / А. М. Годин. - 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2014. - 656 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=430453>
3. Голубков, Е.П. Маркетинг для профессионалов: практический курс: учебник и практика для бакалавриата и магистратуры по экономическим направлениям и специальностям / Е. П. Голубков. – М.: Юрайт, 2015. 474 с. - Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:796352&theme=FEFU>
4. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. -14-е изд.- СПб: Питер, 2015. - 800 с. Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:799226&theme=FEFU>
5. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер [Электронный ресурс] / Ф. Котлер — Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2016.— 211 с.— Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=851120>
6. Маркетинг розничного торгового предприятия. Терминологический словарь / В.В. Никишкин, М.Д. Твердохлебова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 96 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=475369>
7. Маркетинг: Учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 336 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=536868>
8. Маркетинг: Учебное пособие / Басовский Л.Е., Басовская Е.Н., - 3-е изд., перераб. и доп. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 233 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=544241>
9. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Б.М. Смитиенко. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 528 с. URL: <http://znanium.com/bookread.php?book=447233>
10. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=364993>

11. Ноздрева, Р.Б. Маркетинг : учебник для вузов / Р. Б. Ноздрева. – М.: Аспект Пресс, 2016. 448 с. - Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:806072&theme=FEFU>

12. Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т. Н. Парамоновой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 284 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=415048>

13. Светуньков, И.С. Методы социально-экономического прогнозирования. В 2 т. Т. 1. Теория и методология: учебник и практикум для академического бакалавриата / И. С. Светуньков, С. Г. Светуньков. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 351 с. URL: http://www.biblio-online.ru/thematic/?4&id=urait.content.9B643F7F-ECBA-4D29-92C3-F4130366099F&type=c_pub

Дополнительная литература

(печатные и электронные издания)

1. Голова, А. Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: Учебник / А. Г. Голова. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 280 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=414918>

2. Интегрированные маркетинговые коммуникации: Учебное пособие / В.Л. Музыкант. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. - 216 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=350959>

3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В.Вонг – 5-е европ. изд. – М.: Вильямс, 2015. – 751 с. – Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:840893&theme=FEFU>

4. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок : учебник / Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг. – СПб.: Питер, 2011. 718 с. - Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:359058&theme=FEFU>

5. Маркетинг : учебник для вузов по экономическим специальностям / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич ; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – СПб: Питер, 2010. – 573 с. – Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:293592&theme=FEFU>
6. Маркетинг [Электронный ресурс] / Под ред. И.В. Липсица, 2012. - 576 с. – Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=Geotar:Geotar-ISBN9785970421123&theme%20=FEFU>
7. Маркетинг рекламы: Учебное пособие / М.А. Блюм, Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 144 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=460565>
8. Маркетинг: Учебник / Наумов В.Н. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=505620>
9. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие / И.К. Беляевский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2013. - 392 с.: Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=362356>
10. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/ С.Д. Резник, А.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=489804>
11. Теория и практика рекламы: Учебное пособие / Н.В. Шишова, А.С. Подопригора, Т.В. Акулич. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 299 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=362871>
12. Управление маркетингом: Учебное пособие/Ю.Н.Егоров - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=363020>
13. Ценовая политика предприятия : учебник для вузов по экономическим специальностям / В. М. Тарасевич ; под ред. Г. Л. Багиева. – СПб: Питер, 2010. – 318 с. - Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:357431&theme=FEFU>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети

Интернет

1. Портал «Маркетинг» объединяет все полезные ресурсы, касающиеся маркетинга, которые пригодятся в работе не только начинающих маркетологов, но и будут интересны специалистам по маркетингу. URL: <http://marketing.web-3.ru/research/>

2. РБК. Исследования рынков - включает порядка 9 000 аналитических отчетов, среди которых: маркетинговые исследования, бизнес-планы, базы данных, периодические обзоры рынков, бесплатные шаблоны для маркетологов, аналитические статьи, анализ рынка и многое другое URL: <http://marketing.rbc.ru>

3. Федеральная служба государственной статистики (РОССТАТ) - содержит основные социально-экономические показатели России. Российская государственная статистика. URL: <http://www.gks.ru>

4. Всемирная торговая организация (World Trade Organization). URL: <http://www.wto.org/>

5. Образовательный портал НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ecsocman.edu.ru

6. Российская национальная библиотека (РНБ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hbl-russia.ru

7. Российская государственная библиотека (РГБ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rsl.ru

8. Институт научной информации по общественным наукам РАН (ИНИОН) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.inion.ru

9. Образовательный портал «Социально-гуманитарное и политическое образование» www.auditorium.ru

10. Образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economics.edu.ru

11. Экономический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economics.ru

12. Каталог книг «Библиус» по всем отраслям науки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.biblus.ru

13. Библиотека по техническому и фундаментальному экономическому анализу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.forexpf.ru

14. Библиотека «Либертариум» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.libertarium.ru

Перечень информационных технологий и программного обеспечения

1. 7Zip 16.04 – свободный файловый архиватор с высокой степенью сжатия данных;

2. ABBY FineReader 11 – пакет программного обеспечения, для распознавания отсканированного текста с последующим его сохранением

3. Adobe Acrobat Reader DC – пакет программ для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF;

4. ESET Endpoint Security 5 – комплексная защита рабочих станций на базе ОС Windows. Поддержка виртуализации + новые технологии;

5. Far Manager 3 – программа управления файлами и архивами в ОС Windows.

6. Google Chrome – веб-браузер

7. Microsoft Office 2010 – офисный пакет, включающий программное обеспечение для работы с различными типами документов (текстами, электронными таблицами, базами данных и др.)

8. Microsoft Project 2010 – программа управления проектами для ОС Windows.

9. Microsoft Visio 2010 – векторный графический редактор, редактор диаграмм и блок-схем для ОС Windows.

10. Notepad++ 6.68 – текстовый редактор

11. Project Expert 7 – программ для оценки инвестиционных проектов и разработки бизнес-планов

12. R-Studio – группа полнофункциональных утилит для восстановления данных с жёстких дисков (HDD), твёрдотельных устройств (SSD), флэш-памяти и аналогичных внешних и внутренних накопителей данных.

13. WinDjView 2.0.2 - программа для распознавания и просмотра файлов с одноименным форматом DJV и DjVu;

14. SPSS Statistics — компьютерная программа для статистической обработки данных;

15. Гарант – справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации;

16. Консультант Плюс – это компьютерная система для поиска и работы с правовой информацией.

8. Материально-техническое обеспечение

Для выполнения выпускных квалификационных работ (ВКР), а также для организации самостоятельной работы студентам доступно следующее оборудование и специализированные кабинеты, соответствующие действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности:

Наименование оборудованных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень основного оборудования
Мультимедийная аудитория	Экран с электроприводом 236*147 см Trim Screen Line; Проектор DLP, 3000 ANSI Lm, WXGA 1280x800, 2000:1 EW330U Mitsubishi; Подсистема специализированных креплений оборудования CORSA-2007 Tuarex; Подсистема видеокмутации; Подсистема аудиокмутации и звукоусиления; акустическая система для потолочного монтажа SI ЗСТ LP Extron; цифровой аудиопроцессор DMP 44 LC Extron
Компьютерные классы Школы экономики и менеджмента	Моноблок HP ProOne 400 All-in-One 19,5 (1600x900), Core i3-4150T, 4GB DDR3-1600 (1x4GB), 500GB HDD 7200 SATA, DVD+/-RW, GigEth, Wi-Fi, BT, usb kbd/mse, Win7 Корпоративная (64-bit)
Читальные залы Научной	Моноблок HP ProOne 400 All-in-One 19,5 (1600x900), Core i3-

библиотеки ДВФУ с открытым доступом к фонду (корпус А - уровень 10)	4150T, 4GB DDR3-1600 (1x4GB), 1TB HDD 7200 SATA, DVD+/-RW, GigEth, Wi-Fi, BT, usb kbd/mse, Win7Pro (64-bit)+Win8.1Pro(64-bit), 1-1-1 Wty Скорость доступа в Интернет 500 Мбит/сек. Рабочие места для людей с ограниченными возможностями здоровья оснащены дисплеями и принтерами Брайля; оборудованы: портативными устройствами для чтения плоскочечных текстов, сканирующими и читающими машинами видеувелечителем с возможностью регуляции цветовых спектров; увеличивающими электронными лупами и ультразвуковыми маркировщиками
---	--

В целях обеспечения специальных условий обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ДВФУ все здания оборудованы пандусами, лифтами, подъемниками, специализированными местами, оснащенными туалетными комнатами, табличками информационно-навигационной поддержки.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра маркетинга, коммерции и логистики

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело**

Форма подготовки: очная

**Владивосток
2018**

1. Паспорт фонда оценочных средств государственной итоговой аттестации

направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Форма подготовки: очная

№ п/п	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Вид государственного аттестационного испытания, в рамках которого оценивается уровень сформированности компетенций
1	ОК-1 способностью к самосовершенствованию и саморазвитию в профессиональной сфере, к повышению общекультурного уровня	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
2	ОК-2 готовностью интегрироваться в научное, образовательное, экономическое, политическое и культурное пространство России и АТР	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
3	ОК-3 способностью проявлять инициативу и принимать ответственные решения, осознавая ответственность за результаты своей профессиональной деятельности	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
4	ОК-4 способностью творчески воспринимать и использовать достижения науки, техники в профессиональной сфере в соответствии с потребностями регионального и мирового рынка труда	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
5	ОК-5 способностью использовать современные методы и технологии (в том числе информационные) в профессиональной деятельности	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
6	ОК-6 способностью понимать, использовать, порождать и грамотно излагать инновационные идеи на русском языке в рассуждениях, публикациях, общественных дискуссиях	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
7	ОК-7 владением иностранным языком в устной и письменной форме для осуществления межкультурной и иноязычной коммуникации	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
8	ОК-8 способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
9	ОК-9 способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
10	ОК-10 способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
11	ОК-11 способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
12	ОК-12 способностью к самоорганизации и самообразованию	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
13	ОК-13 способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
14	ОК-14 способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
15	ОК-15 готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты

	бедствий	
16	ОК-16 владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
17	ОК-17 готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
18	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	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
19	ОПК-2 способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
20	ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
21	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); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
22	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	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
23	ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
24	ПК-2 способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
25	ПК-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
26	ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты

27	ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
28	ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
29	ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
30	ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
31	ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
32	ПК-12 способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные, и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
33	ПК-13 готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной)	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
34	ПК-14 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
35	ПК-15 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты

2. Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы, описание показателей и критериев их оценивания на различных этапах формирования, шкала оценивания

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		Критерии	Показатели
ОК-1 способностью к самосовершенствованию и саморазвитию в профессиональной сфере, к повышению общекультурного уровня	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • основные научные понятия в профессиональной сфере; • основы историко-культурного развития человека и человечества; • типовые алгоритмы саморазвития и самосовершенствования личности в различных направлениях 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • анализировать мировоззренческие, социально и личностно значимые научные проблемы; • легко ориентироваться при выборе метода решения поставленной задачи; • реализовывать собственную траекторию самосовершенствования и саморазвития 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • основными способами самоанализа, саморазвития и самообразования; • технологиями приобретения, использования и обновления гуманитарных, социальных и экономических знаний; • анализом и оценкой эффективности программы и результатов саморазвития и самосовершенствования в различных направлениях 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
ОК-2 готовностью интегрироваться в научное, образовательное, экономическое, политическое и культурное пространство	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • понятие социального пространства; особенности взаимодействия в научном, образовательном, экономическом, политическом и культурном пространстве России и 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические	Высокий

России и АТР		АТР, особенности функционирования журналистики в странах АТР	знания	
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • кооперироваться в совместной деятельности в научном, образовательном, экономическом, политическом и культурном пространстве с партнерами; выполнять определенные роли в межкультурном взаимодействии, анализировать перспективы интеграции Дальнего Востока в АТР и основные направления сотрудничества России со странами АТР. 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • коммуникативными навыками установления контактов и поддержания взаимодействия в социальном пространстве России и АТР; навыками кооперации и совместной работы с партнерами, информационными технологиями АТР как фактор интеграции 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
Успешное и систематическое владение			Высокий	
ОК- 3 способностью проявлять инициативу и принимать ответственные решения, осознавая ответственность за результаты своей профессиональной деятельности	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • принципы принятия управленческих решений в условиях различных мнений; • правовые и этические нормы при оценке последствий своей профессиональной деятельности 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • проявлять разумную инициативу, личную ответственность; находить и формулировать причины возникновения проблемных ситуаций; • оценивать последствия своей профессиональной деятельности 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • навыками убеждения членов коллектива и руководства в своей правоте при решении профессиональных задач; • навыками разрешения проблемных ситуаций в научно- исследовательской 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий

		и производственной деятельности.		
ОК-4 способностью творчески воспринимать и использовать достижения науки, техники в профессиональной сфере в соответствии с потребностями регионального и мирового рынка труда	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • достижения зарубежной науки, техники, образования 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • творчески адаптировать достижения зарубежной науки, техники и образования к отечественной практике 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • навыками профессиональной мобильности для творческой адаптации достижений зарубежной науки, техники и образования к отечественной практике 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
ОК-5 способностью использовать современные методы и технологии (в том числе информационные) в профессиональной деятельности	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • сущность инновационного менеджмента; • основные принципы эффективного управления инновациями; • типы государственных стратегий регулирования и поддержки инновационной деятельности; • инфраструктуру инновационной деятельности; • международное сотрудничество в формировании инновационных структур; • основные направления современной реструктуризации предприятий с целью повышения их инновативности; • необходимость планирования в инновационном менеджменте; • основные области, современные формы и методы планирования инновационной деятельности предприятия; • сущность и содержание 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий

		<p>стратегического и текущего планирования в рамках инновационной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> • общие законы и закономерности управления инновационной организацией; • основы оценки экономической и социальной эффективности проектов, совершенствования системы и технологии управления персоналом; • создание венчурных подразделений и их роль в обеспечении долгосрочной эффективности инновационной деятельности. 		
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • определять содержание, цели и задачи инновационного менеджмента; • применять на практике принципы эффективного управления инновациями; • вносить вклад в планирование, создание и реализацию инновационных проектов; • применять на практике современные формы и методы планирования инновационной деятельности предприятия; • участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности. 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • базовыми навыками проведения анализа объекта с целью оценки его инновационного потенциала; • методикой разработки инновационного проекта; • общими законами и закономерностями управления инновационной организацией; • основами оценки экономической и 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий

		социальной эффективности проектов, совершенствования системы и технологии управления персоналом; <ul style="list-style-type: none"> • этапами создания венчурных подразделений; • инновационными методами, средствами и технологиями в области профессиональной деятельности. 			
ОК-6 способностью понимать, использовать, порождать и грамотно излагать инновационные идеи на русском языке в рассуждениях, публикациях, общественных дискуссиях	знает (пороговый уровень)	• инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности	Фрагментарные знания	Пороговый	
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый	
			Сформированные и систематические знания	Высокий	
	умеет (продвинутый уровень)	• применять инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
	владеет (высокий уровень)	• навыками разработки инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой)	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
	ОК-7 владением иностранным языком в устной и письменной форме для осуществления межкультурной и иноязычной коммуникации	знает (пороговый уровень)	• иностранный язык как средство осуществления практического взаимодействия в языковой среде и в искусственно созданном языковом контексте	Фрагментарные знания	Пороговый
				Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
				Сформированные и систематические знания	Высокий
умеет (продвинутый уровень)		• использовать различные формы, виды устной и письменной коммуникации на иностранных языках в учебной и профессиональной деятельности	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
владеет (высокий уровень)		• навыками межкультурной коммуникации в иноязычной среде	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	

<p>ОК-8 способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности</p>	<p>знает (пороговый уровень)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • основные философские категории и специфику их понимания в различных исторических типах философии и авторских подходах; • закономерности и этапы исторического процесса, основные исторические факты, даты, события и имена исторических деятелей России; • основные события и процессы отечественной истории в контексте мировой истории; 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	<p>умеет (продвинутый уровень)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • рассматриваемые философские проблемы в развитии; • критически воспринимать, анализировать и оценивать историческую информацию, факторы и механизмы исторических изменений; 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	<p>владеет (высокий уровень)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • приемами поиска, систематизации и свободного изложения философского материала и методами сравнения философских идей, концепций и эпох; • навыками анализа причинно-следственных связей в развитии российского государства и общества; места человека в историческом процессе и политической организации общества; навыками уважительного и бережного отношения к историческому наследию и культурным традициям России; 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
<p>ОК-9 способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах</p>	<p>знает (пороговый уровень)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • базовые экономические понятия, объективные основы функционирования экономики и поведения экономических агентов 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет	• использовать понятийный аппарат	Частично освоенное умение	Пороговый

	(продвинутый уровень)	экономической науки для описания экономических и финансовых процессов	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> методами личного финансового планирования 	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
ОК-10 способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> основные нормы современного русского и иностранного языков и систему функциональных стилей русского и иностранного языков 	Фрагментарные знания	Пороговый	
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый	
			Сформированные и систематические знания	Высокий	
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> пользоваться основной справочной литературой, толковыми и нормативными словарями русского и иностранного языков, основными сайтами поддержки грамотности в сети «Интернет» 	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> навыками создания на русском и иностранном языках грамотных и логически непротиворечивых письменных и устных текстов учебной и научной тематики реферативного характера, ориентированных на соответствующее направление подготовки 	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
	ОК-11 способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> принципы функционирования профессионального коллектива, понимать роль корпоративных норм и стандартов; социальные, этнические, конфессиональные и культурные особенности представителей тех или иных социальных общностей 	Фрагментарные знания	Пороговый
				Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
				Сформированные и систематические знания	Высокий

	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • работать в команде, эффективно выполнять задачи профессиональной деятельности; • учитывать социальные, этнические, конфессиональные, культурные особенности представителей различных социальных общностей в процессе профессионального взаимодействия в коллективе, толерантно воспринимать эти различия 	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • приемами взаимодействия с сотрудниками, выполняющими различные профессиональные задачи и обязанности; • приемами предотвращения возможных конфликтных ситуаций 	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
ОК-12 способностью к самоорганизации и самообразованию	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • содержание процессов самоорганизации и самообразования, их особенностей и технологий реализации, исходя из целей совершенствования профессиональной деятельности 	Фрагментарные знания	Пороговый	
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый	
			Сформированные и систематические знания	Высокий	
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • планировать цели и устанавливать приоритеты при выборе способов принятия решений с учетом условий, средств, личностных возможностей и временной перспективы достижения; осуществления деятельности 	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • технологиями организации процесса самообразования; приемами целеполагания во временной перспективе, способами планирования, организации, самоконтроля и самооценки деятельности 	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
	ОК-13 способностью	знает	<ul style="list-style-type: none"> • правовые нормы действующего 	Фрагментарные знания	Пороговый

использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности	(пороговый уровень)	законодательства, регулирующие отношения в различных сферах жизнедеятельности;	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	• использовать нормативно-правовые знания в различных сферах жизнедеятельности;	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	• навыками анализа нормативных актов, регулирующих отношения в различных сферах жизнедеятельности;	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
	ОК-14 способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	знает (пороговый уровень)	• основные средства и методы физического воспитания;	Фрагментарные знания
Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания				Базовый
Сформированные и систематические знания				Высокий
умеет (продвинутый уровень)		• подбирать и применять методы и средства физической культуры для совершенствования основных физических качеств;	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
владеет (высокий уровень)		• методами и средствами физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности;	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
ОК-15 готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий,	знает (пороговый уровень)	• теоретические основы безопасности жизнедеятельности при ЧС; • возможные последствия аварий, катастроф, стихийных бедствий и способы применения современных средств поражения;	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий

катастроф, стихийных бедствий	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • идентифицировать основные опасности среды обитания человека, оценивать риск их реализации; • принимать решения по целесообразным действиям в ЧС; • распознавать жизненные нарушения при неотложных состояниях и травмах; 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • приемами оказания первой помощи пострадавшим в ЧС и экстремальных ситуациях; • приемами и способами использования индивидуальных средств защиты в ЧС; • основными методами защиты производственного персонала и населения при возникновении ЧС; 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
ОК-16 владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • основы культуры мышления и характеристики мыслительных операций; 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • понимать смысл, обобщать, систематизировать, интерпретировать и комментировать информацию; • проблематизировать мыслительную операцию, репрезентировать ее на уровне проблемы; • определять пути, способы, стратегии решения проблемных ситуаций; 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • мыслительными операциями анализа и синтеза, сравнения, абстрагирования, конкретизации, обобщения, классификации; 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
ОК-17 готовностью к	знает	<ul style="list-style-type: none"> • основные положения Гражданского 	Фрагментарные знания	Пороговый

выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма	(пороговый уровень)	Кодекса РФ;	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • выполнять гражданский долг; • проявлять патриотизм 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма; 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
Успешное и систематическое владение			Высокий	
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	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • основные информационно-коммуникационные технологии и основные требования информационной безопасности 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • культурой применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
	ОПК-2 способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • основные понятия, идеи, методы, связанные с дисциплинами фундаментальной математики, информатики, математического моделирования 	Фрагментарные знания
Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания				Базовый
Сформированные и систематические знания				Высокий

исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • систематизировать методы фундаментальной математики для построения математических моделей в элементарных прикладных задачах, описывать основные этапы построения алгоритмов 	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • методологией математического моделирования, навыками сбора и работы с математическими источниками информации, теоретическими основами построения алгоритмов 	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • основные законодательные акты в своей профессиональной деятельности, принципы формирования нормативно-правового обеспечения в Российской Федерации 	Фрагментарные знания	Пороговый	
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый	
			Сформированные и систематические знания	Высокий	
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • пользоваться законодательными актами 	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • навыками использования основных законодательных актов в своей профессиональной деятельности, принципов формирования нормативно-правового обеспечения в РФ 	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
	ОПК-4 способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной,	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • знать основные методы сбора информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью 	Фрагментарные знания	Пороговый
				Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
				Сформированные и систематические знания	Высокий
умеет (продвинутый уровень)		<ul style="list-style-type: none"> • производить анализ информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью, планирование, 	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	

логистической, товароведной, и (или) торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией		организацию, учет и контроль коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной деятельности	Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	• методикой осуществления сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
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	знает (пороговый уровень)	• цели, объекты, субъекты профессиональной деятельности, договоры в профессиональной деятельности, внедоговорные обязательства, правовую охрану собственности и правовую защиту интересов субъектов профессиональной деятельности, ее государственное регулирование	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	• применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления маркетинговой, деятельностью; использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности организации	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	• умением и навыками документационного и информационного обеспечения маркетинговой и рекламной деятельности организации	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать	знает (пороговый уровень)	• цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии,	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические	Высокий

дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству		<p>деятельности по оценке и подтверждению соответствия;</p> <ul style="list-style-type: none"> • основные понятия, цели, принципы, объекты, методы товароведения, ассортиментные, квалиметрические, количественные характеристики товаров; • классификацию укрупненного ассортимента потребительских товаров; • факторы, их обеспечивающие; • виды товарных потерь, причины возникновения, порядок списания, меры предупреждения и сокращения; • виды, формы, средства товарной информации, ее правовую базу 	знания	
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; • применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • навыками работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям; • навыками оценки эффективности ассортимента 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий

<p>ПК-2 способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери</p>	<p>знает (пороговый уровень)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • содержание и структуру торгово-технологических процессов торгового предприятия 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	<p>умеет (продвинутый уровень)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	<p>владеет (высокий уровень)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессами хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизирования затрат материальных и трудовых ресурсов, учета и списывания потерь 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
<p>ПК-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>	<p>знает (пороговый уровень)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • цели, принципы, функции, сферы применения, объекты, средства и деятельности методы маркетинга, маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых служб; • основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, • методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий

	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка 	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; • умением проводить маркетинговые исследования 	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • виды товарных потерь, причины возникновения, порядок списания, меры предупреждения и сокращения; • виды, формы, средства товарной информации, ее правовую базу 	Фрагментарные знания	Пороговый	
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый	
			Сформированные и систематические знания	Высокий	
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка 	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; • методами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; • умением проводить маркетинговые исследования 	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
	ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • роль руководителя в процессе повышения эффективности инновационной деятельности. Функции высшего звена управления и 	Фрагментарные знания	Пороговый
				Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
				Сформированные и систематические	Высокий

управленческой работе с малыми коллективами		<p>выделение руководителей по степени инновативности;</p> <ul style="list-style-type: none"> • основные методы стимулирования инновационной активности менеджеров и служащих; • основные формы участия низового звена управления и служащих в инновационных проектах; • адаптивные методы оценки инновативности служащих; • внутренняя культура организации и ее изменение в ходе инноваций; • основные типы корпоративных культур и степень их инновативности; • конкретные функции менеджмента в инновационной сфере; • формирование матрицы распределения обязанностей; • организационные формы реализации инновационных проектов; • интеграция организационных форм управления инновационной деятельностью в традиционные организационные структуры; 	знания	
	<p>умеет (продвинутый уровень)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • принимать роль руководителя в процессе повышения эффективности инновационной деятельности; • применять на практике основные методы стимулирования инновационной активности менеджеров и служащих, конкретные функции менеджмента в инновационной сфере; • обосновывать выбор организационной формы управления инвестиционным проектом; • организовывать групповую работу по разработке инновационного 	<p>Частично освоенное умение</p> <p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение</p> <p>Успешное и систематическое умение</p>	<p>Пороговый</p> <p>Базовый</p> <p>Высокий</p>

		проекта на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды;		
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • методами оценки инновативности служащих, навыками формирования команды управления проектом; • способами интеграции организационных форм управления инновационной деятельностью в традиционные организационные структуры. 	<p>Фрагментарное владение</p> <p>В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение</p> <p>Успешное и систематическое владение</p>	<p>Пороговый</p> <p>Базовый</p> <p>Высокий</p>
ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • основные методы ведения деловой беседы, механизм взаимодействия в совместной деятельности, этику и этикет делового общения, правила убеждения, выборы эффективной стратегии бесед и переговоров 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • практическими навыками делового общения, ораторским искусством, основами физиогномики и графологии, особенностями вербального и невербального общения 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
Успешное и систематическое владение			Высокий	
ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • методики оценки потребности в материально-технических ресурсах; • управления товарными запасами и построения сбытовых каналов 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • определять оптимальный объем товарных запасов, организовывать работу сбытовых каналов 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
владеет	<ul style="list-style-type: none"> • навыками закупки и продажи 	Фрагментарное владение	Пороговый	

	(высокий уровень)	(сбыта) товаров, управления товарными запасами	В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • понятие «качество обслуживания»; • социально-экономические показатели, характеризующие уровень качества обслуживания 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • методом расчета интегрального показателя уровня качества обслуживания 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
Успешное и систематическое владение			Высокий	
ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • основные стратегии организации 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • методами анализа, оценки и разработки стратегии организации 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
ПК-12 способностью	знает	• основы разработки проектов в	Фрагментарные знания	Пороговый

разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные, и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	(пороговый уровень)	профессиональной деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый	
			Сформированные и систематические знания	Высокий	
	умеет (продвинутый уровень)	• использовать информационные технологии для разработки проектов по управлению ассортиментом товаров	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
	владеет (высокий уровень)	• навыками разработки проектов по управлению ассортиментом товаров в торговой организации с использованием информационных технологий	Успешное и систематическое умение	Высокий	
			Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
ПК-13 готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной)	знает (пороговый уровень)	• основы реализации проектов в области профессиональной деятельности	Фрагментарные знания	Пороговый	
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый	
			Сформированные и систематические знания	Высокий	
	умеет (продвинутый уровень)	• реализовать проекты в профессиональной деятельности	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	
			Успешное и систематическое умение	Высокий	
	владеет (высокий уровень)	• навыками реализации проектов в профессиональной деятельности	Фрагментарное владение	Пороговый	
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый	
			Успешное и систематическое владение	Высокий	
	ПК-14 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	знает (пороговый уровень)	• методы определения экономической эффективности бизнес-процессов торгового предприятия	Фрагментарные знания	Пороговый
				Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
				Сформированные и систематические знания	Высокий
умеет (продвинутый)		• прогнозировать бизнес-процессы торгового предприятия	Частично освоенное умение	Пороговый	
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый	

	уровень)		Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • навыками оценки эффективности бизнес-процессов торгового предприятия, их риска и целесообразности 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий
ПК-15 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	знает (пороговый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • концепции, методы и функции логистики; • контроль и управление в логистике, • особенности логистики в торговле 	Фрагментарные знания	Пороговый
			Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Базовый
			Сформированные и систематические знания	Высокий
	умеет (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • анализировать информацию о внутренних и внешних факторах, оказывающих влияние на развитие торговли; • анализировать с организационно-экономической точки зрения развитие различных форм интеграции предприятий торговли 	Частично освоенное умение	Пороговый
			В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Базовый
			Успешное и систематическое умение	Высокий
	владеет (высокий уровень)	<ul style="list-style-type: none"> • навыками анализа: общих издержек на логистику и доходы компании, прибыльности рыночного сегмента; • навыками контроля логистических издержек; • навыками прогнозирования 	Фрагментарное владение	Пороговый
			В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками владение	Базовый
			Успешное и систематическое владение	Высокий

3. Шкала оценивания и критерии оценки результатов защиты выпускной квалификационной работы

Основные объекты оценивания результатов защиты выпускной квалификационной работы (ВКР):

- деловая активность студента в процессе подготовки выпускной квалификационной работы (ВКР);
- содержание и качество выполнения выпускной квалификационной работы (ВКР), её оформление;
- уровень ответов при защите выпускной квалификационной работы (ВКР);
- характеристика и оценка работы студента руководителем выпускной квалификационной работы (ВКР).

При выполнении и защите выпускной квалификационной работы (ВКР), обучающиеся должны продемонстрировать:

- навыки постановки исследовательской проблемы, умение оценить ее актуальность и обосновать цель и задачи исследования;
- умение обоснованно выбирать и корректно использовать наиболее эффективные методы решения задач;
- умение анализировать собственные результаты, формулировать корректные выводы;
- навык ведения библиографического поиска, анализа и использования научно-технической литературы и нормативно-правовых актов по исследуемой теме;
- степень профессиональной подготовленности, отражающаяся как в содержании выпускной квалификационной работы (ВКР), так и в процессе её защиты;
- умение чётко и аргументированно отвечать на вопросы, заданные в процессе защиты;

– умение грамотно, с использованием специальной терминологии и лексики, четко, в логической последовательности излагать содержание выполненных работ

Используемые оценочные средства:

Выпускная квалификационная работа, доклад, ответы на вопросы.

Итоговая оценка за защиту выпускной квалификационной работы (ВКР) формируется по следующим критериям:

Шкала оценивания	Критерии оценивания
Оценка «отлично»	Выставляется, если: работа является актуальной и имеет исследовательский характер; грамотное, логичное, последовательное изложение материала; оформление работы на высоком уровне и соответствует установленным требованиям; выводы и предложения аргументированы, обоснованы и имеют практическое значение в профессиональной сфере; во время доклада обучающийся использует презентацию, которая дает полное представление о результатах выполненной выпускной квалификационной работы, содержит основные положения работы и выводы в наглядном виде, и в полной мере иллюстрирует доклад; при защите работы обучающийся демонстрирует глубокие знания теоретических вопросов темы выпускной квалифицированной работы; умение анализировать научно-техническую, нормативно-правовую и полученную фактическую информацию, делать соответствующие аргументированные выводы; владеет современными методами исследования и обработки полученных фактических данных; владеет грамотным стилем речи, легко, полно и по существу отвечает на поставленные вопросы, аргументировано защищает основные выводы работы; работа имеет положительный отзыв руководителя ВКР
Оценка «хорошо»	Выставляется, если: работа является актуальной и носит исследовательский характер; грамотное, логичное, последовательное изложение материала; оформление работы на хорошем уровне и соответствует установленным требованиям; выводы аргументированы, но предложения не вполне обоснованы, имеют некоторое практическое значение в профессиональной сфере; во время доклада использует презентацию, которая дает представление о результатах выполненной выпускной квалификационной работы, содержит основные положения работы и выводы в наглядном виде; при защите работы обучающийся показывает знания теоретических вопросов темы выпускной квалифицированной работы; умение анализировать научно-техническую, нормативно-правовую и полученную фактическую информацию, делать соответствующие логические выводы; владеет современными методами исследования и обработки полученных фактических данных; единичные (негрубые) стилистические и речевые погрешности, без особых затруднений отвечает на

	поставленные вопросы, умеет защитить основные выводы своей работы; работа имеет положительный отзыв руководителя ВКР
Оценка «удовлетворительно»	Выставляется, если: работа является актуальной и носит элементы исследовательского характера; в работе просматривается непоследовательность изложения материала; оформление работы в целом соответствует требованиям, но имеется ряд ошибок; базируется на практическом материале, но анализ выполнен поверхностно, выводы могут иметь некоторое практическое значение в профессиональной сфере; при защите работы студент показывает неуверенное знание теоретических вопросов темы выпускной квалифицированной работы; недостаточно владеет методикой исследования, поэтому представлены необоснованные предложения; имеет стилистические и речевые ошибки, не дает полного аргументированного ответа на заданные вопросы, не аргументировано защищает основные выводы работы; во время доклада использует презентацию, которая не дает полного представления о результатах выполненной выпускной квалификационной работы в наглядном виде; в отзыве руководителя ВКР имеются замечания по содержанию работы и методике анализа
Оценка «неудовлетворительно»	Выставляется, если: работа не является исследовательской, носит компилятивный характер; непоследовательное изложение материала; оформление работы не соответствует требованиям или содержит много ошибок; выводы носят декларативный характер; при защите работы студент показывает незнание теоретических вопросов темы выпускной квалифицированной работы; демонстрирует несамостоятельность анализа материала; грубые стилистические и речевые ошибки, затрудняется отвечать на поставленные вопросы, при ответе допускает существенные ошибки; неумение защитить основные положения работы; во время доклада использует презентацию, которая не дает представления о результатах выполненной работы

Критерии оценки выпускной квалификационной работы (ВКР) для написания отзыва

Показатель качества ВКР	Критерии оценки ВКР			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
1	2	3	4	5
Актуальность темы	<ul style="list-style-type: none"> • соответствует современным направлениям развития науки (техники); • является частью научных исследований кафедры (Университета); • выполняется по заявке организации; • выполняется впервые по новым направлениям исследований; 	<ul style="list-style-type: none"> • направлена на решение конкретной практической задачи по стандартизации, сертификации, управлению качеством; 	<ul style="list-style-type: none"> • соответствует типовой тематике ВКР кафедры; 	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствует;
Соответствие содержания теме заданию	<ul style="list-style-type: none"> • четко сформулированы цель и задачи, направленные на решение проблемы; • структура и содержание работы соответствуют заданию; • работа выполнена в соответствии с календарным графиком; 	<ul style="list-style-type: none"> • сформулированы цель и задачи; • структура и содержание работы соответствуют заданию; • работа выполнена с незначительными нарушениями графика; 	<ul style="list-style-type: none"> • цель и задачи сформулированы нечетко; • имеются несоответствия содержания заданию; • выполнена с нарушениям графика; 	<ul style="list-style-type: none"> • цель и задачи сформулированы нечетко; • имеются значительные несоответствия содержания заданию; • выполнена с нарушениям графика;
Глубина проработки теоретических аспектов	<ul style="list-style-type: none"> • тема глубоко изучена на основании аналитического обзора достаточного количества информационных источников (больше 50, на все источники сделаны ссылки по тексту) и раскрыта посредством обобщения отечественного и зарубежного опыта; • технико-экономическое обоснование аргументировано, при выполнении всех разделов использованы 	<ul style="list-style-type: none"> • проблема изложена посредством систематизации точек зрения авторов информационных источников; • выделены основные задачи по решению проблемы; • имеются отдельные неточности в ссылках на источники информации или документы; • технико-экономическое 	<ul style="list-style-type: none"> • проанализировано недостаточное количество источников; • обзор носит описательный (а не аналитический) характер; • недостаточное технико-экономическое обоснование и аргументирование (для проектов); • использованы не все 	<ul style="list-style-type: none"> • поверхностный обзор недостаточного количества источников; • использование недействующих документов;

1	2	3	4	5
	ссылки на все действующие нормативные и методические документы, продемонстрировано знание естественнонаучных, фундаментальных дисциплин (для проектов);	обоснование аргументировано, при выполнении всех разделов использованы ссылки на все действующие нормативные и методические документы (для проектов);	действующие нормативные и методические документы;	
Качество выполнения практической части	<ul style="list-style-type: none"> • решается проблема, обозначенная в теоретической части, • проводится самостоятельное полевое исследование, • приводятся грамотные экономические расчеты; 	<ul style="list-style-type: none"> • решается проблема, обозначенная в теоретической части; • полевое исследование проведено с недостаточным объемом выборки; 	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствуют самостоятельные исследования, только анализируются чужие; 	<ul style="list-style-type: none"> • не решены проблемы, обозначенные в теоретической части;
Системность работы, логическая взаимосвязь всех частей ВКР	<ul style="list-style-type: none"> • все части логически связаны; • в практических (проектных) частях решаются проблемы, обозначенные в теоретической и аналитической частях; • в заключении представлены результаты решения поставленных задач; 	<ul style="list-style-type: none"> • все части логически связаны; • в практических (проектных) частях решаются проблемы, обозначенные в теоретической и аналитической частях; • в заключении представлены результаты решения поставленных задач; • имеются некоторые несоответствия, не носящие принципиального характера; 	<ul style="list-style-type: none"> • недостаточная глубина и обоснованность при выполнении одной из частей; • фактический материал недостаточен и представлен без должного анализа; • в практических частях отсутствуют конструктивные решения; • выводы не аргументированы; 	<ul style="list-style-type: none"> • все разделы выполнены поверхностно; • поставленные задачи не решены; • отсутствует фактический материал и конструктивные решения;
Степень практической реализации результатов работы	<ul style="list-style-type: none"> • результаты выражены в виде разработанных нормативных и методических документов, принятых или рекомендованных к внедрению; • результаты научных исследований представляют практический 	<ul style="list-style-type: none"> • результаты выражены в виде разработанных нормативных и методических документов; • результаты научных исследований представляют практический интерес; 	<ul style="list-style-type: none"> • результаты представлены отдельными фрагментами документов или документами, несоответствующими предъявляемым требованиям; 	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствуют разработанные документы или в них содержатся принципиальные ошибки;

1	2	3	4	5
	интерес, опубликованы или рекомендованы к опубликованию;			
Соответствие содержания и оформления работы предъявляемым требованиям	<ul style="list-style-type: none"> полностью соответствует предъявляемым требованиям; 	<ul style="list-style-type: none"> имеются отдельные неточности в расчетах, чертежах, оформлении; 	<ul style="list-style-type: none"> значительное количество неточностей и ошибок, в том числе грамматических; небрежное оформление работы; 	<ul style="list-style-type: none"> существенные ошибки в расчетах, графических и текстовых материалах; не выполнены требования к оформлению ВКР;
Уровень использования экономико-математических и компьютерных методов исследований	<ul style="list-style-type: none"> использован комплекс методов анализа и обработки данных; использованы специальные программные средства; 	<ul style="list-style-type: none"> использованы отдельные методы и текстовые редакторы ПЭВМ; 	<ul style="list-style-type: none"> использованы отдельные методы сравнения данных; текстовый редактор ПЭВМ; 	<ul style="list-style-type: none"> не использованы методы обработки данных.

Критерии оценки презентации доклада:

Оценка	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Критерии	Содержание критериев			
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы.	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы.	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы.	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы.
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательно, использовано 1-2 профессиональных термина.	Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2-профессиональных терминов.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов
Оформление	Не использованы технологии компьютерных презентаций. Больше 4 ошибок в представляемой информации.	Использованы технологии компьютерных презентаций частично. 3-4 ошибки в представляемой информации.	Использованы технологии компьютерных презентаций. Не более 2 ошибок в представляемой информации.	Широко использованы технологии компьютерных презентаций и др. Отсутствуют ошибки в представляемой информации.
Ответы на вопросы	Нет ответов на вопросы.	Только ответы на элементарные вопросы.	Ответы на вопросы полные и/или частично полные.	Ответы на вопросы полные, с приведением примеров и/или пояснений.

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы

Примерные темы выпускных квалификационных работ (ВКР)

для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело,

1. Digital-технологии управления осведомленностью потребителей.
2. Digital-технологии управления поведением потребителей.
3. Digital-технологии управления потребительским опытом гостей отелей.
4. Адаптация сбытовой политики предприятия к современным экономическим условиям.
5. Адаптация ценовой политики к эволюции покупательского поведения потребителей.

6. Адаптация маркетинговой стратегии FMCG-компаний к современным экономическим условиям в России.
7. Адаптация стратегии выхода предприятия на рынок другой страны к современным экономическим условиям.
8. Адаптация товарной политики к эволюции покупательского поведения потребителей.
9. Анализ альтернатив франчайзинга в предпринимательской деятельности в современных условиях.
10. Анализ бизнес-модели прямых продаж предприятий.
11. Анализ особенностей восприятия бренда с использованием инструментария качественных исследований.
12. Анализ предложения на региональных рынках (образовательных услуг; торговых услуг; туристских услуг; переработки бытовых отходов; сельскохозяйственной продукции и др.)
13. Анализ путей совершенствования маркетинговой стратегии выхода на международный рынок и бизнес-модели компании.
14. Анализ рынка торговых услуг в приграничных городах КНР.
15. Анализ состояния и перспектив развития пассажирских автомобильных перевозок в Приморском крае
16. Анализ спроса потребителей на региональных рынках (образовательных услуг; торговых услуг; туристских услуг; переработки бытовых отходов; сельскохозяйственной продукции и др.)
17. Взаимосвязь удовлетворенности потребителей и потребительской лояльности на примере различных секторов FMCG.
18. Взаимосвязь факторов потребительского выбора формата ритейла с типами потребителей на рынке кондитерских изделий.
19. Влияние электронного маркетинга на эффективность деятельности транспортного предприятия
20. Влияние «тендерной закупки» на организацию эффективной закупочной деятельности предприятия

21. Влияние BTL-активностей на результативность бизнеса в торговом маркетинге.
22. Влияние SEO-продвижения на повышение результативности коммерческой деятельности предприятия
23. Влияние SEO-продвижения на повышение результативности транспортной деятельности предприятия
24. Влияние SMM на путь потребительского решения в спортивной индустрии.
25. Влияние бенчмаркинга на результативность коммерческой деятельности предприятия
26. Влияние email-маркетинга на результативность деятельности предприятия
27. Влияние email-маркетинга на увеличение объема продаж транспортно-экспедиционных услуг предприятия
28. Влияние качества договорной деятельности с поставщиками товаров на эффективность закупочной деятельности предприятия
29. Влияние качества проведения деловых переговоров с поставщиками товаров на эффективность закупочной деятельности торгового предприятия
30. Влияние параметров диджитал-рассылки на совершение клиентом целевого действия на примере спортивного центра.
31. Влияние параметров e-mail сообщения на совершение клиентом целевого действия на примере спортивного центра.
32. Влияние потребительского опыта на лояльность клиентов в гостиничной сфере.
33. Влияние продвижения в Instagram на бизнес-процессы предприятия
34. Влияние продвижения в Instagram на осведомленность потребителей о продукте.
35. Влияние продуктовых инноваций на результаты деятельности фирмы.

36. Влияние процесса оценки операционных рисков на результативность коммерческой деятельности предприятия
37. Влияние процессов оптимизации объема и структуры закупки на результативность коммерческой деятельности предприятия
38. Влияние современных информационных технологий на повышение результативности закупочной деятельности предприятия
39. Влияние современных информационных технологий на результативность сбытовой деятельности предприятия
40. Влияние современных информационных технологий на результативность организации транспортного обеспечения деятельности предприятия
41. Влияние современных информационных технологий на результативность работы дистрибьютора
42. Влияние современных информационных технологий на эффективность сервисного обслуживания потребителей
43. Влияние современных технологий бизнес - планирования на результативность коммерческой деятельности предприятия
44. Влияние современных технологий интернет – маркетинга (SEO- продвижения, email-маркетинга) на результативность работы интернет-магазина
45. Влияние технологий интернет- маркетинга на результативность системы информационного обеспечения коммерческой деятельности
46. Влияние условий поставки товаров на логистические затраты компании
47. Разработка программы личных продаж оптового предприятия
48. Влияние ценовой политики сетевых предприятий розничной торговли на результативность коммерческой деятельности
49. Внедрение WMS системы управления складом торгового предприятия
- 50. Внедрение концепции SRM для повышения уровня логистического сервиса на предприятии транспорта (или торговли)**

51. Внедрение логистических подходов и методов в деятельность транспортного (или торгового) предприятия
52. Выбор методов закупки и определения оптимального размера заказа при организации закупочной деятельности торгового предприятия
53. Выбор наиболее рационального поставщика товаров торгового предприятия на логистической основе
54. Выявление факторов, влияющих на запуск нового мобильного приложения в области ресторанного бизнеса.
55. Выявление факторов, влияющих на удовлетворенность потребителей гостиничных услуг.
56. Выявление факторов, оказывающих влияние на запуск нового продукта.
57. Идентичность бренда компании на рынке аптечных услуг.
58. Использование больших данных в управлении поведением потребителей.
- 59.** Использование email-маркетинга в области продвижения транспортно-экспедиционных услуг предприятия
60. Использование инструментов CRM для управления жизненным циклом клиента.
61. Использование инструментов интернет-маркетинга в сегментационном анализе для предприятий разной специализации.
62. Использование инструментов интернет-маркетинга в конкурентном анализе для предприятий разной специализации.
63. Использование инструментов интернет-маркетинга в оценке брендов территорий.
64. Использование инструментов интернет-маркетинга в оценке конкурентоспособности предприятия.
65. Использование инструментов интернет-маркетинга в оценке конкурентоспособности территории.

- 66.Использование информационного обеспечения в управлении коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия
- 67.Использование информационных технологий для формирования ассортиментной политики предприятия
- 68.Использование логистических информационных технологий в закупочной (складской, транспортной) деятельности предприятия
69. Использование маркетинговых исследований для организации результативной коммерческой деятельности предприятия
- 70.Использование стратегии CRM в формировании лояльности клиентов по отношению к предприятию.
- 71.Использование технологий «электронной среды» для формирования эффективной договорной работы предприятия
- 72.Использование технологий интернет – маркетинга для формирования результативной коммерческой деятельности предприятия
- 73.Использование факторингового обслуживания для повышения результативности коммерческой деятельности торговых предприятий
- 74.Использование франчайзинга для формирования эффективной коммерческой деятельности торгового предприятия
75. Исследование влияния IT – инфраструктуры предприятия розничной (оптовой) торговли на повышение результативности его работы
- 76.Исследование влияния процесса организации государственных закупок на эффективность коммерческой деятельности предприятия
- 77.Исследование влияния ресурсного потенциала сферы розничной торговли на развитие территории.
- 78.Исследование возможностей email-маркетинга в увеличении клиентской базы транспортно-экспедиционного предприятия
- 79.Исследование моделей управления коммерческой деятельностью для формирования сетевой розничной торговли

80. Исследование потребительских предпочтений на региональном рынке (образовательных услуг; торговых услуг; туристских услуг; переработки бытовых отходов; сельскохозяйственной продукции и др.)
81. Исследование проблем востребованности специалистов по логистике на рынке труда Приморского края
82. Исследование проблем и перспектив развития рынка пассажирских авиаперевозок стран АТР
83. Исследование процесса управления продажами оптового (розничного) предприятия для формирования результативной коммерческой деятельности
84. Исследование регионального рынка (образовательных услуг; торговых услуг; туристских услуг; переработки бытовых отходов; сельскохозяйственной продукции; автобусных пассажирских перевозок; пассажирских авиаперевозок; автомобильных перевозок грузов; грузовых авиаперевозок; транспортно-логистических услуг; морских (железнодорожных, автомобильных, воздушных) перевозок грузов; транспортно-экспедиционных услуг; контейнерных перевозок; международных транспортных коридоров и др.)
85. Исследование состояния и перспектив развития регионального рынка (автобусных пассажирских перевозок; пассажирских авиаперевозок; автомобильных перевозок грузов; грузовых авиаперевозок; транспортно-логистических услуг; морских (железнодорожных, автомобильных, воздушных) перевозок грузов; транспортно-экспедиционных услуг; контейнерных перевозок; международных транспортных коридоров; услуг экспресс-доставки; франчайзинговых услуг и др.)
86. Комплексная оценка эффективности рекламы на конкурентном рынке товаров.

87. Кросс-культурный анализ поведения потребителей на региональных рынках товаров и услуг (образовательных услуг; торговых услуг; туристских услуг; сельскохозяйственной продукции и др.)
88. Логистическая оптимизация деятельности транспортного (торгового) предприятия
89. Логистическая оптимизация закупочной (складской или транспортной) деятельности предприятия
90. Методы выявления и оценки важности драйверов лояльности физических лиц по отношению к компании.
91. Оптимизация бизнес-процессов компании на основе концепции «Бережливое производство»
92. Оптимизация закупочной (или складской) деятельности предприятия на логистической основе
93. Оптимизация процесса транспортировки грузов предприятием на логистической основе
94. Оптимизация работы торгового предприятия с поставщиками товаров на логистической основе
95. Оптимизация системы складирования и комплектации заказов на предприятии
96. Оптимизация транспортно-экспедиционного обслуживания логистической системы торговой компании
97. Оптимизация транспортно-экспедиционных услуг предприятия на логистической основе
98. Организация автобусных пассажирских перевозок предприятия на логистической основе
99. Организация автомобильных перевозок грузов предприятием на логистической основе
100. Организация контейнерных перевозок грузов предприятия и их совершенствование на логистической основе

101. Организация морских (или железнодорожных, или воздушных) перевозок грузов предприятия на логистической основе
102. Организация оптовых закупок в приграничных городах КНР.
103. Особенности потребительского поведения в процессе трансграничных онлайн-покупок пользователей Рунет.
104. Особенности разработки конкурентной стратегии предприятия на рынке кондитерской продукции.
105. Особенности разработки портфельных стратегий предприятия на рынке аптечных услуг.
106. Особенности разработки стратегий роста предприятия на рынке гостиничных услуг.
107. Оценка и пути повышения качества транспортно-экспедиционных услуг транспортного предприятия
108. Оценка конкурентной среды рынка (образовательных услуг; торговых услуг; туристских услуг; переработки бытовых отходов; сельскохозяйственной продукции и др.)
109. Оценка конкурентоспособности предприятия, организации.
110. Оценка лояльности потребителей в сфере розничной торговли.
111. Оценка нематериальных ресурсов сферы розничной торговли как фактора повышения ее конкурентоспособности.
112. Оценка ресурсного потенциала сферы оптовой торговли субъектов Дальнего Востока России.
113. Оценка ресурсного потенциала сферы розничной торговли субъектов Дальнего Востока России.
114. Оценка социальной инфраструктуры вуза как фактора его конкурентоспособности.
115. Оценка факторов, влияющих на развитие ресурсного потенциала сферы розничной торговли субъектов Дальнего Востока России.
116. Оценка факторов, влияющих на развитие ресурсного потенциала сферы оптовой торговли субъектов Дальнего Востока России.

117. Перспективы развития франчайзинга для торговых предприятий малого бизнеса.
118. Повышение качества логистического сервиса транспортного предприятия
119. Повышение осведомленности о бренде через использование программатик-технологии.
120. Повышение осведомленности о бренде через использование технологии SMM.
121. Повышение результативности деятельности торгового (или транспортного) предприятия на основе логистики
122. Проблемы и перспективы развития морских портов стран АТР
123. Проблемы обеспечения координации действий участников логистического процесса при организации транспортной (или закупочной) деятельности предприятия
124. Проблемы организации закупочной деятельности торгового предприятия и пути их решения на логистической основе
125. Проблемы организации процесса доставки товаров в Сахалинскую область (или Камчатскую, Магаданскую)
126. Проблемы развития железнодорожных перевозок грузов Дальневосточного региона
127. Проблемы развития логистических центров на Дальнем Востоке
128. Проблемы развития транспортно-логистической инфраструктуры Приморского края
129. Пути логистической оптимизации транспортно-экспедиционной деятельности предприятия
130. Пути оптимизации деятельности транспортного (или торгового) предприятия на логистической основе
131. Пути оптимизации железнодорожных перевозок грузов предприятия на логистической основе

132. Пути повышения эффективности логистической поддержки интернет-торговли предприятия
133. Пути снижения логистических издержек транспортного (или торгового) предприятия
134. Пути совершенствования пассажирских автомобильных перевозок в г. Владивосток (или Артем, Находка и т.д.) на логистической основе
135. Разработка ассортиментной политики предприятия.
136. Разработка комплексного подхода к оценке ценности бренда компании.
137. Разработка общей концепции мобильной рекламы для отдельных типов мобильных пользователей.
138. Разработка программы по предотвращению возникновения неликвидных запасов товаров
139. Разработка программы продвижения предприятия.
140. Разработка системы ключевых показателей эффективности транспортного (или торгового) предприятия
141. Разработка ценностного предложения.
142. Разработка ценовой стратегии предприятия.
143. Разработка эффективных логистических решений в деятельности транспортной (или торговой) компании
- 144.** Разработка эффективных логистических решений в закупочной деятельности торгового предприятия
145. Реорганизация системы закупки товаров торгового (или производственного) предприятия на основе логистики
146. Сегментирование регионального рынка (образовательных услуг; торговых услуг; туристских услуг; переработки бытовых отходов; сельскохозяйственной продукции и др.)
147. Совершенствование сбытовой политики предприятия.

148. Совершенствование франчайзинговой деятельности предприятий стран АТР.
149. Создание логистической службы на предприятии транспорта (или торговли)
150. Состояние и тенденции развития розничной торговли региона.
151. Управление запасами товаров торгового предприятия на основе логистики
152. Управление логистическими рисками в деятельности транспортно-экспедиторской компании
153. Формирование лояльности потребителей к предприятию розничной торговли.
154. Формирование лояльности потребителей к торговой марке.
155. Формирование общей концепции Digital–продвижения для различных типов пользователей.
156. Формирование общей концепции Digital–продвижения для различных категорий товаров и услуг.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы

Государственная итоговая аттестация представляет собой форму оценки степени освоения обучающимися образовательной программы, определяет уровень готовности выпускников к выполнению профессиональных задач и уровень соответствия полученной ими в процессе обучения подготовки требованиям ОС ВО ДВФУ, проводится на основе принципов объективности и независимой оценки качества подготовки обучающихся.

Выпускная квалификационная работа оценивается членами государственной экзаменационной комиссии с учетом отзыва научного руководителя. При этом учитывается:

- уровень теоретической и научно-исследовательской проработки проблемы;
- качество и соответствие методики исследования поставленной проблеме;
- полнота, системность и многовариантность подходов к решению рассматриваемой проблемы;
- результативность решения конкретной научной и практической прикладной задачи, имеющей значение для определенной отрасли науки;
- возможность внедрения;
- степень самостоятельности;
- оформление ВКР, качество доклада и наглядных материалов.

Выпускная квалификационная работа в соответствии с учебным планом и графиком учебного процесса выполняется в период прохождения преддипломной практики и представляет собой самостоятельную и логически завершенную работу, которая содержит совокупность результатов, выдвигаемых для публичной защиты.

Требования к содержанию и оформлению выпускной квалификационной работы (ВКР) приведены в приложении 2.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра маркетинга, коммерции и логистики

**ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ (ВКР)**

**Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело**

Форма подготовки: очная

**Владивосток
2018**

Выпускная квалификационная работа (ВКР) является результатом самостоятельной творческой работы студентов и направлена на систематизацию, закрепление и углубление знаний, и эффективное применение умений, навыков по направлению подготовки и решение конкретных задач. Качество ее выполнения позволяет дать дифференцированную оценку квалификации выпускника, способности выполнять свои будущие обязанности на предприятии. Если выпускная квалификационная работа (ВКР) выполнена на высоком теоретическом и практическом уровне, она должна быть представлена руководству предприятия, на материалах которого проведены исследования, для принятия решения о возможности внедрения разработанных мероприятий.

Работа над выпускной квалификационной работой (ВКР) предполагает самостоятельное выполнение квалификационной теоретической или прикладной научной работы, в которой на основании авторского обобщения и анализа научно-практической информации, авторских исследований решены задачи, имеющие значение для определённой области знаний.

Выпускная квалификационная работа (ВКР) относится к разряду учебно-исследовательских работ, выполняется студентом по материалам, собранным в процессе прохождения преддипломной практики.

Выпускная квалификационная работа (ВКР) должна подтвердить способности автора самостоятельно вести научный поиск, используя теоретические знания и практические навыки, выявлять и формулировать профессиональные проблемы, знать методы и приёмы их решения. Содержание работы могут составлять результаты теоретических исследований, разработка новых методов и методических подходов по проблематике исследования, решение задач прикладного характера.

Выпускная квалификационная работа (ВКР) оформляется в соответствии с методическими указаниями для студентов очной и заочной форм обучения «Выполнение и оформление выпускных квалификационных и

курсовых работ», утвержденных Школой экономикой и менеджмента (приложение 2, отдельный файл).

Рекомендации по подготовке презентации

При подготовке презентации следует придерживаться следующих правил:

1) рекомендуется подготовить столько слайдов, сколько потребуется для освещения всех основных вопросов в пределах отведенного времени. Разрешается в слайды включать дополнительный материал, например, фотографии, видеоролики;

2) не рекомендуется перегружать слайды словами; нужно найти оптимальную наглядную форму. В среднем насыщенность одного слайда информацией должна быть эквивалентна 7-15 строкам текста;

3) при оформлении графической части следует иметь в виду, что во время защиты выпускной квалификационной работы (ВКР) проецирование изображения на экран осуществляется с монитора компьютера. Поэтому необходимо, чтобы графическая и текстовая информация листов была ясно видна и читаема на экране монитора;

4) продумывая, какие иллюстрации включать в доклад, студент должен обдумать все детали того эксперимента, обобщением которого являются эти иллюстрации, а также достоверность, надежность и воспроизводимость результатов, которые они обобщают;

5) каждый слайд должен иметь заголовок-название, например, «Актуальность темы исследования», «Цель и задачи исследования» и т.д. На первом слайде обычно дается название темы и фамилия автора, а также проблематика, цель и задачи исследования, на последнем - перечисляются основные результаты и выводы;

6) при оформлении слайдов следует соблюдать единство стиля всей презентации. Графическое решение презентации должно быть лаконичным и эффективным, но не вычурным. Вид, размер и цвет шрифта должны быть правильно подобраны. При подготовке презентаций следует использовать

широкий спектр возможностей презентационных программ, таких как визуализация технологических процессов и технических объектов, постепенный ввод и акцентирование материала.

Рекомендации по подготовке раздаточного материала к ВКР

При подготовке раздаточного материала к ВКР следует придерживаться следующих правил:

1) раздаточный материал – это та часть материалов ВКР, которые необходимо наглядно представить на защите перед членами государственной экзаменационной комиссии в целях полноценного раскрытия темы за то короткое время, которое отводится на защите. В раздаточный материал могут входить таблицы, графики, плакаты, схемы, чертежи, рисунки. Как правило, наглядный материал уже содержится в тексте ВКР. Но если нет – можно схематично отобразить в графике или таблице, например, основные выводы и рекомендации по рассматриваемой теме. Раздаточный материал готовится наряду с презентацией к ВКР;

2) раздаточный материал к дипломной работе выполняется на форматах А4 и может брошюроваться или складываться в папку, но в любом случае его должен предварять титульный лист и оглавление ВКР, который оформляется так же, как и для всей ВКР. На последних страницах раздаточного материала необходимо привести список использованных источников и основные приложения из ВКР (на усмотрение студента). На титульном листе нужно написать «Раздаточный материал к выпускной квалификационной работе»;

3) в раздаточном материале можно таблично отобразить актуальность, цель, задачи, объект и предмет исследования; схематично отобразить организационную структуру предприятия. Остальные листы раздаточного материала должны быть посвящены 2-ой главе ВКР, так как видно, какая аналитическая работа была проделана и какие результаты были получены. Желательно также вынести основные выводы по результатам проведенного исследования;

4) каждая из схем, таблиц, рисунков располагается на отдельном листе, сопровождается заголовком и нумеруется. Можно сохранить нумерацию основного текста или присвоить всем позициям новые порядковые номера. Иллюстрации и таблицы в раздаточном материале должны располагаться в той последовательности, как они будут упомянуты в защитной речи;

5) стиль таблиц, графиков, схем, рисунков в раздаточном материале должен полностью соответствовать общему оформлению диплома;

6) в раздаточный материал можно включить аннотацию к ВКР;

7) при подготовке раздаточного материала важно позаботиться о том, чтобы комплектов хватило на всех членов ГЭК;

8) на листах раздаточного материала можно указать страницы ВКР, где находится более подробная информация;

9) показывается раздаточный материал синхронно с рассказом текста доклада к дипломной работе и показом презентации. Раздаточный материал может частично повторяться с материалами презентации либо быть совершенно иным. Доклад, показ слайд-шоу и раздаточного материала должны проходить синхронно, уверенно, без каких-либо заминок.

Форма титульного листа



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра маркетинга, коммерции и логистики

Ф.И.О. студента

ТЕМА РАБОТЫ (ЗАГЛАВНЫМИ БУКВАМИ)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

по образовательной программе подготовки бакалавров
по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

г. Владивосток

201_

Оборотная сторона титульного листа

Автор работы

_____ (подпись)

_____ (Ф.И.О.)

« ____ » _____ 201__ г.

Руководитель ВКР

_____ (должность, ученое звание)

_____ (подпись)

_____ (Ф.И.О.)

«Допустить к защите»

Защищена в ГЭК с оценкой

Заведующий кафедрой маркетинга,
коммерции и логистики

Секретарь ГЭК

_____ (должность, ученое звание)

_____ (подпись)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

_____ (Ф.И.О.)

« ____ » _____ 201__ г.

« ____ » _____ 201__ г.

ЗАВЕРЯЮ

Е.Б. Гаффорова / _____ /

Подпись

Директор Школы экономики и менеджмента

Директор/ наименование структурного подразделения

« ____ » _____ 201__ г.

**В материалах данной выпускной квалификационной работы
(магистерской диссертации) не содержатся сведения, составляющие
государственную тайну, и сведения, подлежащие экспортному контролю.**

Е.А. Тюрина / _____ /

Подпись

Заместитель директора по науке и инновациям

Школы экономики и менеджмента

Уполномоченный по экспортному контролю

« ____ » _____ 201__ г.

Задание на ВКР (магистерскую диссертацию)



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра маркетинга, коммерции и логистики

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу
(бакалаврская работа)

студенту (ке) _____ *группы* _____
(Ф.И.О.)

на тему _____

Вопросы, подлежащие разработке (исследованию):

Основные источники информации и прочее, используемые для разработки темы

Срок предоставления работы «__» _____ 201__ г.

Дата выдачи задания «__» _____ 201__ г.

Руководитель ВКР _____
(должность, ученое звание) (подпись) (И.О. Фамилия)

Задание получил _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

График подготовки и оформления ВКР



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра маркетинга, коммерции и логистики

ГРАФИК

подготовки и оформления выпускной квалификационной работы (бакалаврская работа)

студента (ки) _____ группы _____
(Фамилия Имя Отчество)

на тему _____

№ п/п	Выполняемые работы и мероприятия	Срок выполнения	Отметка о выполнении
1.	Выбор темы и согласование с руководителем	до201 г.	
2.	Составление библиографии	до201 г.	
3.	Составление плана работы и согласование с руководителем	до201 г.	
4.	Разработка и предоставление руководителю	до201 г.	
	Глава 1	до201 г.	
	Глава 2	до201 г.	
5.	Подготовка и согласование с руководителем выводов и предложений, введения и заключения. Подготовка презентации работы	до201 г.	
6.	Доработка ВКР в соответствии с замечаниями руководителя	до201 г.	
7.	Предзащита ВКР на заседании выпускающей кафедры	до201 г.	
8.	Доработка ВКР в соответствии с замечаниями, высказанными на предзащите, окончательное оформление	до201 г.	
9.	Получение отзыва научного руководителя	до201 г.	
10.	Передача работы на кафедру	до201 г.	
11.	Завершение подготовки к защите (доклад, презентация в Power Point)	до201 г.	
12.	Защита ВКР в ГЭК201 г.	

Студент

_____ (подпись)

_____ (И.О. Фамилия)

«__» _____ 201_ г.

Руководитель ВКР

_____ (подпись)

_____ (И.О. Фамилия)

«__» _____ 201_ г.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
 «Дальневосточный федеральный университет»
 (ДФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра маркетинга, коммерции и логистики

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

на выпускную квалификационную работу (бакалаврская работа) студента (ки)

 (Фамилия Имя Отчество)

направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

группа _____

Руководитель ВКР _____

(ученая степень, ученое звание, Ф.И.О.)

на тему _____

Дата защиты ВКР « ____ » _____ 201__ г.

Оригинальность текста ВКР составляет « ____ » %

- область науки, актуальность темы диссертации;
- авторство соискателя в проведении исследования и получении результатов, изложенных в диссертации, обоснованность и достоверность полученных результатов;
- степень новизны, научная и практическая значимость результатов исследования;
- практическая, экономическая и социальная значимость полученных результатов;
- апробация и возможные масштабы использования основных положений и результатов работы;
- достоинства и недостатки магистерского исследования;
- соответствие оформления диссертации заявленным требованиям.

Заключительная часть отзыва содержит вывод о соответствии ВКР установленным требованиям и формулировку о возможности присуждения степени «бакалавр».

Руководитель ВКР _____

(должность, ученое звание)

(подпись)

(И.О. Фамилия)