АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ «РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) подготовки «Коммерция»
Форма обучения очная, заочная
Квалификация выпускника - бакалавр
Срок получения образования: очная форма обучения - 4 года, заочная форма обучения - 4 года 6 месяцев
Объем ГИА:
в зачетных единицах: 6 з.е.
в академических часах: 216 час.

2018

1. Общие положения

Государственная итоговая аттестация проводится в целях определения соответствия результатов освоения обучающими, основной образовательной программы требованиям федеральному государственному образовательному стандарту.

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности, в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по соответствующей образовательной программе высшего образования.

Программа государственной итоговой аттестации по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция» разработана на основании требований федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 1334 от 12.11.2015 г.

Государственная итоговая аттестация по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция» включает:

защиту выпускной квалификационной работы.

В защиту выпускной квалификационной работы входит подготовка к процедуре защиты выпускной квалификационной работы и процедура защиты.

Целью государственной итоговой аттестации является установление уровня подготовки выпускника к выполнению профессиональных задач и соответствия его подготовки требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) и основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОПОП ВО).

Задачами государственной итоговой аттестации являются:

− оценка качества освоения образовательной программы;

− оценка уровня подготовки обучающегося к решению профессиональных задач;

− решение вопроса о присвоении выпускникам квалификации по результатам государственной итоговой аттестации и выдаче выпускнику документа об образовании и о квалификации, установленного образца.

Основной образовательной программой по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция», предусматривается подготовка выпускников к следующим видам деятельности:

- торгово-технологическая
- организационно-управленческая
- проектная.

Выпускник по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция» должен быть подготовлен к решению профессиональных задач:

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 сохраняемости товаров в процессе их товародвижения;
  регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь;
- участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключенных договоров;
- соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов;
- оформление и контроль правильности составления технической документации (товаросопроводительных, организационно-распорядительных и иных документов),

  Организационно-управленческая деятельность:
- сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;

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

2. Требования к результатам освоения основной образовательной программы

Выпускники должны обладать следующими компетенциями:

№ пп	Индекс компетенции	Содержание компетенции
		Знания, умения, навыки
1.	ОК-1	Знать: социальную значимость своей будущей профессии; исторические факты, философские проблемы; Уметь: анализировать социально-значимые проблемы и процес-

		сы; исторические факты, философские проблемы Владеть: способами реализации высокой мотивации к выполнению профессиональной деятельности; методами, способами, приёмами анализа исторических фактов, философских проблем
2.	ОК-2	Знать: экономические законы и теории; Уметь: применять положения экономических законов и теорий на практике; Владеть: методами определения экономических показателей
3.	ОК-3	Знать: принципы логичного и аргументированного построения устной, письменной, научной, публичной речи Уметь: создавать и редактировать тексты профессионального назначения Владеть: методами анализа логики рассуждений и высказываний
4.	ОК-4	Знать: преимущества коллективной и индивидуальной работы, необходимость проявления организованности, трудолюбия, исполнительской дисциплины; Уметь: работать в команде и самостоятельно, а также быть коммуникативным, толерантным и честным; Владеть: спектром возможностей работать в команде и самостоятельно.
5.	ОК-5	Знать: достоинства и недостатки своей профессиональной деятельности Уметь: намечать пути развития своих достоинств; Владеть: способами устранения своих недостатков
6.	ОК-6	Знать: действующее законодательство и требования нормативных документов; Уметь: пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности; Владеть: методиками, предлагаемыми в нормативных документах
7.	ОК-7	Знать: роль и значение должного уровня физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности; Уметь: вести здоровый образ жизни, обеспечивать безопасность жизнедеятельности; Владеть: средствами самостоятельного, методически правильного использования методов физического воспитания и укрепления здоровья
8.	ОК-8	Знать: роль природоохранных мероприятий и ресурсосберегающих технологий в экономике; основные методы защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий Уметь: реализовывать экологические принципы рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды; применять методы защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий Владеть: способами применения природоохранных мероприятий и ресурсосберегающих технологий; методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий
9.	ОК-9	Знать: закономерности формирования и обобщения информации

		любого характера; Уметь: верно воспринимать и анализировать имеющуюся информацию; Владеть: способами постановки целей и методами их достижения.
10.	ОК-10	Знать: сущность понятий гражданский долг, патриотизм, социальная ответственность; Уметь: применять указанные выше понятия в повседневной практической деятельности (в том числе экономической); Владеть: такими способами ведения хозяйственной
11.	ОПК-1	Знать: закономерности формирования информации; Уметь: работать с компьютером как со средством управления информацией; Владеть: основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации
12.	ОПК-2	Знать: основные законы социальных, гуманитарных, экономических и естественных наук в профессиональной деятельности; Уметь: применять основные законы социальных, гуманитарных, экономических и естественных наук в профессиональной деятельности, а так же методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; Владеть: математическим аппаратом при решении профессиональных проблем
13.	ОПК-3	Знать: действующее законодательство и требования нормативных документов; Уметь: пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности; Владеть: методиками, предлагаемыми в нормативных документов
14.	ОПК-4	Знать: закономерности формирования информации; нормы и правила сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью Уметь: работать с компьютером как со средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) Владеть: основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации; методами обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью нормативных документах
15.	ОПК-5	Знать: порядок работы с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности; Уметь: проверить правильность ее оформления; Владеть: навыками работы с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
16.	ПК-1	Знать: закономерности развития ассортимента в торговле, критерии качества товаров и услуг; Уметь: эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству;

		Владеть: способностью управлять ассортиментом, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
17.	ПК-2	Знать: торгово-технологические процессы в торговле, способы регулирования процессов хранения; Уметь: проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов Владеть: методами учёта и списания потерь
18.	ПК-3	Знать: потребности покупателей товаров; Уметь: изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка; Владеть: способами формирования потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций
19.	ПК-4	Знать: способы идентификации товаров; Уметь: идентифицировать товары; Владеть: методами выявления и предупреждения фальсификации товаров
20.	ПК-5	Знать: способы управлять персоналом организации (предприятия); Уметь: проводить организационно-управленческую работу; Владеть: приёмами организационно-управленческой работы с малыми коллективами
21.	ПК-6	Знать: содержание и последовательность осуществления договорной работы; Уметь: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение; Владеть: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров
22.	ПК-7	Знать: порядок формирования и необходимость образования товарных запасов, принципы материально-технического снабжения торговой организации; Уметь: обеспечивать материально-техническое снабжение организации, закупки и продажу (сбыт) товаров; Владеть: методами управления товарными запасами
23.	ПК-8	Знать: закономерности развития ассортимента в торговле, критерии качества товаров и услуг; Уметь: эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству; Владеть: способностью управлять ассортиментом, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
24.	ПК-9	Знать: возможные стратегии развития и функционирования организаций торговли; Уметь: анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации; Владеть: методиками разработки стратегии организации
25.	ПК-12	Знать: приёмы применяемые при разработке проектов проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий;

		Уметь: использовать информационные технологии при разработке проектов проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий; Владеть: способами разрабатывать проекты профессиональной деятельности
26.	ПК-13	Знать: порядок реализации проектов в области профессиональной деятельности; Уметь: формулировать цели и реализовывать для их достижения проекты в области профессиональной деятельности; Владеть: методами реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой)
27.	ПК-14	Знать: способы прогнозирования бизнес-процессов; Уметь: прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность; Владеть: методами прогнозирования бизнес-процессов и оценки их эффективности
28.	ДПК -1	Знать: способы управления бизнес-процессами сетей поставок Уметь: разрабатывать способы управления бизнес-процессами сетей поставок Владеть: способами управления бизнес-процессами сетей поставок
29.	ДПК-2	Знать: технологии управления запасами по всей цепи поставок Уметь: выбирать и внедрять технологии управления запасами по всей цепи поставок Владеть: способами управления запасами по всей цепи поставок

3. Методические указания по выполнению выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа представляет собой выполненную обучающимся работу, демонстрирующую уровень подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности а также уровень сформированности общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций.

Подготовка к государственной итоговой аттестации начинается не позднее чем за шесть месяцев до начала проведения государственной итоговой аттестации по календарному учебному графику с собрания обучающихся для ознакомления их с перечнем тем выпускных квалификационных работ, предлагаемых обучающимся, требованиями к выпускным квалификационным работам и порядку их выполнения, критерии оценки результатов защиты выпускных квалификационных работ, фондов оценочных средств, утвержденных Университетом, а также порядком подачи и рассмотрения апелляций, которые доводятся до сведения обучающихся не позднее чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации

Не позднее, чем за 30 календарных дней до дня проведения первого государственного аттестационного испытания утверждается приказ о расписании

государственных аттестационных испытаний, в котором указываются даты, время и место проведения государственных аттестационных испытаний и предварительных защит ВКР, которое доводится до сведения обучающихся.

При формировании расписания ГИА устанавливают предзащиту не позднее 15 рабочих дней до начала проведения государственных аттестационных испытаний по календарному учебному графику.

Обучающиеся, не прошедшие государственную итоговую аттестацию в связи с неявкой на государственное аттестационное испытание по уважительной причине, вправе пройти ее в течение 6 месяцев после завершения государственной итоговой аттестации.

4. Перечень примерных тем для выпускной квалификационной работы

1. Организация договорных отношений розничного торгового предприятия с поставщиками товаров и оценка их эффективности (на материалах ООО…. или НПАО….).
2. Организация договорных отношений оптового торгового предприятия с покупателями и пути их улучшения (на материалах фирмы, организации и др.).
3. Коммерческая деятельность по оптовой закупке товаров и пути повышения ее эффективности (на материалах торговой фирмы или оптовой базы).
4. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности (на материалах торговой фирмы или оптовой базы).
5. Организация и технология закупки товаров на выставках (ярмарках) и пути их улучшения (на материалах выставки (ярмарки).
6. Методы розничной продажи товаров и их эффективность (на материалах розничного торгового предприятия (ООО или НПАО (ПАО)…).
7. Коммерческая деятельность на розничном торговом предприятии по стимулированию продаж товаров и её совершенствование (на материалах магазина ООО…. или НПАО …).
8. Организация биржевой торговли и пути ее развития и совершенствования (на материалах (указать название) …..биржи).
9. Организация торговли на аукционах и ее эффективность (на материалах аукционного предприятия).
10. Формирование ассортимента товаров на оптовом предприятии и его совершенствование (на материалах оптового предприятия).
11. Организация и технология выполнения складских операций с применением элементов логистики и их совершенствование (на материалах оптового предприятия).
12. Организация рекламы в оптовом предприятии и пути ее улучшения (на материалах оптовой базы или оптовой фирмы).
13. Организация рекламной деятельности на розничном торговом предприятии и её совершенствование (на материалах розничного торгового предприятия).

14. Развитие и совершенствование оптовой торговли в условиях рыночных отношений (на материалах оптового предприятия).
15. Организация коммерческой деятельности на современных предприятиях и её эффективность (на материалах …. фирмы).
16. Материально – техническая база оптового предприятия и пути повышения эффективности ее использования (на материалах оптового предприятия).
17. Устройство и планировка товарных складов и пути их совершенствования (на материалах складов оптового предприятия).
18. Организация и технология выполнения складских операций и пути их рационализации (на материалах оптового предприятия).
19. Организация труда на складах оптового предприятия и пути её совершенствования (на материалах оптового предприятия или коммерческой структуры).
20. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий и пути их совершенствования (на материалах оптового предприятия).
21. Организация и эффективность перевозок товаров, и их совершенствование (на материалах оптового предприятия или коммерческой структуры).
22. Организация и технология розничной торговли отдельными видами продовольственных или непродовольственных товаров (на материалах магазина).
23. Организация и технология розничной торговли продовольственными товарами (указать название группы) и их совершенствование (на материалах специализированного магазина).
24. Устройство и технологическая планировка современного магазина и их совершенствование (на материалах магазина).
25. Услуги в розничной торговле и пути их развития и совершенствования (на материалах магазина или фирмы).
26. Организация торгово-технологического процесса магазина и пути его улучшения (на материалах магазина).
27. Организация труда на розничном торговом предприятии и пути его совершенствования (на материалах магазина).
28. Организация ремонта торговых предприятий и пути его улучшения (на материалах организации или крупного предприятия).
29. Презентация коммерческого предложения и его совершенствование (на материалах фирмы или предприятия)
30. Техники персональных продаж и их совершенствование (на материалах коммерческой структуры).
31. Управление отделом продаж и его совершенствование (на материалах торговой фирмы).
32. Стратегии ведения переговоров по продаже товаров и пути их реализации (на материалах (название) фирмы).
33. Мерчандайзинг в розничной торговле и пути его совершенствования (на материалах крупного торгового предприятия).
34. Организация лизинговых операций и их эффективность (на материалах лизинговой (название) фирмы).

35. Оценка конкурентоспособности торгового предприятия и пути ее совершенствования (на материалах торгового предприятия).
36. Внешнеторговая деятельность фирмы и пути ее совершенствования (на материалах (название) фирмы).
37. Ценообразование в коммерческой деятельности и разработка ценовых решений на фирме (на материалах фирмы…).
38. Методы изучения покупательского спроса на розничном торговом предприятии и их применение для обоснования коммерческих решений (на материалах фирмы).
39. Организация коммерческой деятельности рекламного агентства и её совершенствование (на материалах рекламного агентства).
40. Реклама в местах продаж и пути повышения её эффективности (на материалах крупного торгового предприятия).
41. Управление товарными запасами на розничном торговом предприятии и его совершенствование (на материалах розничного торгового предприятия).
42. Управление товарными запасами на оптовом торговом предприятии и его совершенствование (на материалах оптового торгового предприятия).
43. Формирование ассортимента товаров на розничном торговом предприятии и его совершенствование (на материалах розничного торгового предприятия).
44. Дополнительные услуги в розничной торговле и пути их развития (на материалах торгового предприятия).
45. Фрайчайзинг в коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере торгового предприятия).
46. Инфраструктура товарного рынка, концепция ее развития (на примере организации).
47. Порядок организации и работы сетевого магазина (на материалах торгового предприятия).
48. Организация коммерческой деятельности в потребительском обществе (на материалах потребительского общества).
49. Механизация и автоматизация складских операций (на материалах оптового или розничного предприятия).
50. Методы стимулирования продажи товаров (на материалах оптового или розничного торгового предприятия).

Объектом для написания выпускной квалификационной работы должна быть конкретная организация, осуществляющая коммерческую деятельность, где студент проходит преддипломную практику (организации любой формы собственности и любой отрасли экономики: оптовой и розничной торговли, общественного питания, автотранспорта, строительства, сельского хозяйства и др.).

5. Перечень нормативных правовых документов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для подготовки к государственной итоговой аттестации

а) нормативные правовые документы

1. Конституция Российской федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г) // Российская газет. - 1993. - 25 декабря.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 26.07.2006) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301. – Консультант Плюс. [Электрон. ресурс].
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Российская газета.- 2007.- 31 июля.- С.20. (с последующими изменениями).
4. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации : федеральный закон от 28 декабря 2009 года N 381-ФЗ Принят Государственной Думой 18 декабря 2009 года. Одобрен Советом Федерации 25 декабря 2009 года/(Российская газета № 253 от 30 декабря 2009г.

б) основная литература

1. Никулина Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учеб.пособие для студентов вузов / Н.Н. Никулина, Н.Д. Эриашвили - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с.ЭБС Znanium.com Режим доступа:http://znanium.com/bookread2.php?book=884227
2. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.:Дашков и К, 2018. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа: Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=512674
3. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 537 с.http://znanium.com/bookread2.php?book=939763
4. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Торговое дело" / Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с.Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=884227

в) дополнительная литература

1. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2018. - 400 с.Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=329767
2. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/Г.Г.Иванов, Ю.К.Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=502697
3. Халевинская Е.Д. Торговая политика [Электронный ресурс]: учеб.пособие/ Е.Д.Халевинская - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.– ЭБС Znanium.com Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=501338

6. Фонд оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации

6.1. Содержание выпускной квалификационной работы и его соотнесение с совокупным ожидаемым результатом освоения ООП ВО

Код компетенции	Содержание компетенции	Разделы ВКР					Презентация	Защита ВКР
		Введение	Глава 1	Глава 2	Глава 3	Заключение		
Общекультурные компетенции (ОК)								
ОК-1	способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	+	+					
ОК-2	способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах			+	+			
ОК-3	способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	+		+	+		+	+
ОК-4	способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия			+	+		+	+
ОК-5	способностью к самоорганизации и самообразованию				+		+	+
ОК-6	способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности		+	+	+	+		
ОК-7	способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности							+
ОК-8	готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения				+			+

	от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий							
ОК-9	владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	+	+		+	+		
ОК-10	готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма					+		
Общепрофессиональные компетенции (ОПК)								
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	+	+				+	+
ОПК-2	способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем				+			
ОПК-3	умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов		+	+				
ОПК-4	способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией	+	+	+	+		+	+
ОПК-5	готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельно-			+	+			

	сти (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной, и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления							
Профессиональные компетенции (ПК)								
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	+		+	+			
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			+	+			
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		+		+		+	
ПК-4	способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации			+	+			
ПК-5	способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами			+				
ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение							
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий,			+	+			

	закупку и продажу товаров							
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания			+	+			
ПК-9	готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации			+	+	+		
ПК-12	способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные, и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий				+			
ПК-13	готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной)				+			
ПК-14	способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность				+	+		
ДПК-1	способностью тактически и стратегически управлять бизнес-процессами сетей поставок				+	+	+	+
ДПК-2	умением выбирать и внедрять технологии управления запасами по всей цепи поставок				+	+		

6.2. Оценка содержания выпускной квалификационной работы и его соотнесение с совокупным ожидаемым результатом освоения ООП ВО

Задания	Требования к выполнению	Формируемые компетенции	Критерии оценки по содержанию и качеству	Баллы
1.Введение	Обоснование актуальности выбранной темы, оценка степени разработанности темы, изложение комплекса решаемых задач	ОК-1 ОК-3 ОК-9 ОПК-1 ОПК-4; ПК-1	Актуальность темы убедительно обоснована и связана с реальными потребностями предприятия (группы предприятий, отрасли в целом), удовлетворение которых необходимо в настоящее время	5
			При обосновании актуальности не показана связь с реальными потребностями предприятия (группы предприятий, отрасли в целом), удовлетворение которых необходимо в настоящее время	4
			Актуальность темы обоснована неубедительно, общими, декларативными утверждениями	3
			Актуальность темы не обоснована	2
2. Глава 1	Теоретические, концептуальные, научные аспекты по выбранной тематике (рассматриваемой проблеме)	ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-6 ОПК-1 ОПК-3; ОПК-4 ПК-3	Проведен анализ различных подходов к изучению исследуемого вопроса, показаны слабоизученные аспекты, подлежащие разработке	5
			Проведен анализ различных подходов к изучению исследуемого вопроса, но не выявлены слабоизученные аспекты, подлежащие разработке	4
			Анализ степени изученности проблемы заменен общей характеристикой научных публикаций	3
			Анализ степени изученности проблемы заменен конспектом учебной литературы	2
3. Глава 2	Проведение исследования и самостоятельный анализ собранного материала	ОК-1 ОК-6 ОК-9 ОПК-3 ОПК-4; ОПК-5 ПК-1 ПК-2 ПК-4 ПК-5	Использовались собственные или оригинальные методики и инструменты исследования и анализа результатов	5
			Использовались традиционные методики и инструменты исследования и анализа результатов	4
			Использовались традиционные методики и инструменты исследования, отдельные результаты заимствованы у других исследователей	3
			Результаты исследования полностью заимствованы у других исследователей	2

		ПК-7 ПК-8 ПК-9		
4. Глава 3	Рекомендации по использованию полученных результатов для повышения эффективности деятельности предприятия (группы предприятий, отрасли в целом) в условиях выявленных тенденций и проблем	ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-6 ОК-8 ОК-9 ОПК-2 ОПК-4; ОПК-5 ПК-1 ПК-2 ПК-3 ПК-4 ПК-7 ПК-8 ПК-9 ПК-12 ПК-13 ПК-14 ДПК-1 ДПК-2	Убедительное обоснование практической значимости полученных результатов	5
			Полученные результаты могут использоваться в практической деятельности	4
			Результаты носят общий характер, не понятно их практическое (научное) значение	3
			Результаты необоснованны, поверхностны	2
5.Заключение	Выводы, соотносимые с целями, задачами и положениями, выносимыми на защиту	ОК-6 ОК-9 ОК-10 ПК-9 ПК-14 ДПК-1 ДПК-2	Достигнута основная цель ВКР, полностью решены поставленные задачи	5
			Частично решены отдельные задачи ВКР	4
			Все поставленные задачи решены частично, что ставит под сомнение достижение основной цели ВКР	3
			Основная ВКР цель не достигнута	2
6.Презентация	Не менее 9. слайдов, отражающих основные	ОК-3 ОК-4	Полностью отражает основные достигнутые результаты ВКР	5
			Достаточно полно отражает основные достигнутые результаты ВКР	4

	достигнутые результаты ВКР	ОК-5 ОПК-1 ОПК-4 ПК-3 ДПК-1	Частично отражает результаты ВКР	3
			Имеет слабую связь с достигнутыми результатами	2
7.Защита ВКР	Доклад и ответы на вопросы комиссии	ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-7 ОК-8 ОПК-1 ОПК-4; ДПК-1	Доклад четкий, раскрывающий основные положения ВКР, выдержанный регламент, полные ответы на вопросы комиссии	5
			Доклад раскрывает основные положения ВКР, выдержанный или частично выдержанный регламент, ответы относительно полные	4
			Доклад нечеткий, дающий основное понятие о ВКР, нарушение регламента, значительные затруднения при ответах	3
			Доклад расплывчатый, не раскрывающий содержание ВКР, нарушение регламента, практическое отсутствие ответов (правильных ответов)	2

Шкала оценивания результатов защиты выпускной квалификационной работы

Баллы	**Оценка**	**Уровень сформированности компетенций**
85-100	отлично	высокий
70-84	хорошо	хороший
51-69	удовлетворительно	достаточный
0-50	неудовлетворительно	недостаточный