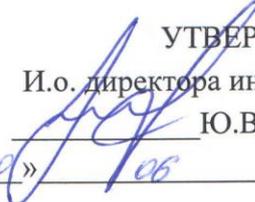


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич  
Должность: и.о. ректора  
Дата подписания: 19.07.2017 12:04:54  
Уникальный программный ключ:  
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7408d91

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

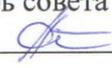
**ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА И БИЗНЕСА**

УТВЕРЖДАЮ  
И.о. директора института  
 Ю.В. Зазуля  
« 20 » 06 2017 г.

**ПРОГРАММА  
государственной итоговой аттестации выпускников  
по направлению подготовки 38.03.06  
Торговое дело**

Профиль подготовки  
Коммерция и логистика в ТЭК

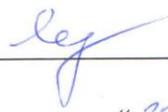
Квалификация: бакалавр

Рассмотрено на заседании Ученого совета  
Института Менеджмента и бизнеса  
Протокол от « 20 » 06 2017 г. № 11  
Секретарь совета  
 Е.В. Назмутдинова

РАЗРАБОТАЛ:

Зав. кафедрой  
Менеджмента в отраслях ТЭК \_\_\_\_\_  В.В. Пленкина  
«20» 06 2017г.

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора  
Института менеджмента и бизнеса \_\_\_\_\_  О.В. Лукьяненко  
«20» 06 2017г.

## 1. Общие положения

Целью государственной итоговой аттестации (ГИА) является установление уровня подготовки выпускника к выполнению профессиональных задач и соответствия его подготовки требованиям Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) по направлению 38.03.06 Торговое дело от 12 ноября 2015 г., приказ № 1334 и основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОПОП ВО), разработанной в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Тюменский индустриальный университет».

### 1.1. ГИА по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело включает:

- а) государственный экзамен;
- б) защиту выпускной квалификационной работы.

Объем ГИА составляет 9 з.е. (6 недель), из них: подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена – 3 з.е. (2 недели), 108 часов, в том числе контактная работа (установочные лекции и консультации перед экзаменом) – 10 часов; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты – 6 з.е. (4 недели), 216 часов, в том числе контактная работа (консультации с руководителем и консультантами по разделам ВКР) – 6 часов.

### 1.2. Виды профессиональной деятельности выпускников и соответствующие им задачи профессиональной деятельности.

#### 1.2.1. Виды профессиональной деятельности выпускников.

Основной образовательной программы по направлению 38.03.06 Торговое дело, предусматривается подготовка выпускников к следующим видам профессиональной деятельности:

- а) торгово-технологическая;
- б) организационно-управленческая;
- в) научно-исследовательская;
- г) проектная;
- д) логистическая.

#### 1.2.2. Задачи профессиональной деятельности:

##### *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);
- организационно-управленческая деятельность:*
- сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;
  - изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;
  - идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации;
  - составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной) и проверка правильности ее оформления;
  - соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;
  - выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;
  - управление ассортиментом и качеством товаров и услуг;
  - выбор и реализация стратегии ценообразования;
  - организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров;
  - обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей;
  - управление товарными запасами и их оптимизация;
  - управление персоналом;
  - анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) для разработки стратегии организации (предприятия);
  - организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной, и (или) товароведной);
- научно-исследовательская деятельность:*
- организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности;
  - проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;
  - участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);

*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;

*логистическая деятельность:*

- выбор или формирование логистических цепей в торговле;
  - участие в разработке логистических схем в торговле;
- управление логистическими процессами..

### 1.2.3. Требования к результатам освоения основной образовательной программы.

#### 1.2.3.1. Выпускник должен обладать следующими общекультурными компетенциями:

способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности (ОК-1);

способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах (ОК-2);

способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-3);

способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-4);

способностью к самоорганизации и самообразованию (ОК-5);

способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности (ОК-6);

способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности (ОК-7);

готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий (ОК-8);

владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-9);

готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма (ОК-10).

#### 1.2.3.2. Выпускник должен обладать следующими общепрофессиональными компетенциями:

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); способностью 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).

1.2.3.3. Выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями:  
*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);

*научно-исследовательская деятельность:*

способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности (ПК-10);

способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-11);

*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).

## **2. Требования к выпускнику, проверяемые в ходе государственного экзамена**

В рамках проведения государственного экзамена проверяется степень освоения выпускником следующих компетенций:

Общекультурные компетенции (ОК):

Версия - 1	Программа государственной итоговой аттестации	Стр. 6 из 21
------------	---	--------------

способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности (ОК-1);

Общепрофессиональные компетенции:

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).

Профессиональные компетенции (ПК):

*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).

## **2.1. Перечень основных учебных дисциплин образовательной программы и вопросов, выносимых для проверки на государственном экзамене:**

### **по дисциплине «Основы коммерческой деятельности»:**

1. Сущность и основные задачи коммерческой деятельности.
2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
3. Содержание и функции коммерческой деятельности предприятия по сбыту.
4. Содержание и функции коммерческой деятельности предприятия по обеспечению материально-техническими ресурсами.
5. хозяйственные связи и договорные отношения в коммерческой деятельности.
6. Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров.
7. Формы и методы коммерческих расчетов.
8. Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности.
9. Основные признаки и виды торговых предприятий.
10. Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности.

### **Рекомендуемая литература:**

Киселева, Елена Николаевна. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080301

(351300) Коммерция (Торговое дело) / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова. - Москва : Вузовский учебник, 2014. - 191 с.

**по дисциплине «Анализ и планирование деятельности предприятий отраслей ТЭК»:**

11. Предмет, содержание и методы экономического анализа деятельности предприятия отраслей ТЭК.
12. Анализ и планирование объемов добычи нефтегазодобывающего предприятия.
13. Анализ себестоимости добычи нефтегазодобывающего предприятия.
14. Анализ технологического процесса предприятия отраслей ТЭК.
15. Анализ основных фондов предприятия отраслей ТЭК.
16. Планирование ресурсного обеспечения деятельности предприятия отраслей ТЭК.
17. Анализ оборотного капитала предприятия отраслей ТЭК.
18. Анализ и планирование валового дохода предприятия отраслей ТЭК.
19. Анализ и планирование прибыли предприятия отраслей ТЭК.
20. Планирование стратегии предприятия отраслей ТЭК.

**Рекомендуемая литература:**

Бердникова, Татьяна Борисовна. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим и управленческим специальностям / Т. Б. Бердникова. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 214 с.

**по дисциплине «Управление ресурсами коммерческого предприятия»:**

21. Классификация ресурсов коммерческого предприятия.
22. Основные средства коммерческого предприятия, их состав, показатели использования.
23. Состав и структура оборотных средств предприятия. Экономическая оценка состояния и оборачиваемости оборотных средств.
24. Состав и структура трудовых ресурсов коммерческого предприятия, эффективности их использования.
25. Принципы и методы управления трудовыми ресурсами коммерческого предприятия
26. Финансовые ресурсы коммерческого предприятия: классификация и источник формирования.
27. Структура материально-технических ресурсов предприятия и их виды.
28. Принципы и методы управления ресурсами коммерческого предприятия.
29. Система управления ресурсами предприятия. Способы организации процесса.
30. Мероприятия по совершенствованию управления ресурсами коммерческого предприятия.

**Рекомендуемая литература:**

1. Волков, Ольгерд Иванович. Экономика предприятия [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / О. И. Волков, В. К. Скляренко. - 2-е изд. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 263 с.

2. Организация производства и управление предприятием [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 060800 "Экономика и управление на предприятии (по отраслям)" / О. Г. Туровец [и др.] ; под ред. О. Г. Туровца. - 3-е изд. - Москва : ИНФРА-М, 2013.

**по дисциплине «Основы логистики»:**

31. Сущность, роль и функции логистической деятельности в современных условиях.
32. Механизм функционирования закупочной логистики.
33. Содержание типового технологического процесса доставки и складской переработки груза.
34. Порядок приемки продукции производственно-технического назначения по качеству и количеству. Способы определения качества поступающих материалов.
35. Модели торговых площадок в системе электронной коммерции.
36. Определение условий поставки и выбор поставщика.
37. Основные технико-экономические показатели работы склада и баз, методики их расчета и анализа.
38. Характеристика системы управления запасами с фиксированным размером заказа.
39. Особенности ценообразования на транспорте.
40. Технично-эксплуатационные показатели работы подвижного состава автотранспорта.

**Рекомендуемая литература:**

Коммерческая логистика [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки 080200.68 "Менеджмент", 080100.68 "Экономика" / Н. А. Нагапетьянц [и др.] ; под общ. ред. Н. А. Нагапетьянца. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2014. - 251 с.

**по дисциплине «Менеджмент организации»:**

41. Организация предприятия как система управления (самоуправляющаяся система). Внутренняя среда и внешняя среда торговой организации, ее основные элементы.
42. Миссия, цели и задачи менеджмента предприятия.
43. Методы менеджмента в сфере управления предприятия (организационные, экономические, административные и социально-психологические).
44. Решения в процессе менеджмента организации (предприятия): сущность, содержание и класси-

фикация.

45. Мотивация персонала как основная функция менеджмента в сфере управления предприятия.
46. Контроль ход выполнения принятого управленческого решения как основная функция менеджмента в сфере управления предприятия.
47. Координация и регулирование как функции менеджмента в сфере управления предприятия. Уровни и виды регулирования.
48. Руководство и лидерство в системе менеджмента организации.
49. Стили руководства в системе менеджмента организации.
50. Оценка эффективности менеджмента торговой организации.

**Рекомендуемая литература:**

Коротков, Эдуард Михайлович. Менеджмент [Текст]: учебник для бакалавров : по направлению и специальности "Менеджмент" / Э. М. Коротков. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт : ИД Юрайт, 2013. - 640 с.

**по дисциплине «Менеджмент качества»:**

51. Сущность и базовые принципы менеджмента качеством.
52. Сущность системного и процессного подхода в менеджменте качеством.
53. Управление процессами жизненного цикла создания продукции.
54. Принципы и методы организации управления качеством продукции и процессов.
55. Основные этапы создания системы менеджмента качества.
56. Основные средства управления качеством.
57. Понятие и формы подтверждения соответствия
58. Классификация показателей качества продукции.
59. Методы оценки качества продукции коммерческого предприятия.
60. Основные принципы и порядок разработки процедур предприятия, структура документированной СМК компании.

**Рекомендуемая литература:**

Серенков П.С. Методы менеджмента качества. Методология организационного проектирования инженерной составляющей системы менеджмента качества [Текст] / П. С. Серенков. – М.: Инфра-М ; Минск : Новое знание, 2014 г.

**по дисциплине «Анализ конъюнктуры рынка»:**

61. Типология и структура рынков.
62. Базовая система факторов формирования конъюнктуры рынка
63. Характеристика показателей конъюнктуры рынка
64. Исследование и прогнозирование конъюнктуры рынка
65. Показатели конъюнктуры сферы внешней торговли.
66. Принципы конъюнктурного анализа.
67. Характеристика объектов конъюнктурных исследований.
68. Этапы проведения конъюнктурного исследования.
69. Методика анализа и прогнозирования конъюнктуры рынка.
70. Информационное обеспечение анализа конъюнктуры рынка

**Рекомендуемая литература:**

Толпегина, Ольга Акимовна. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник для бакалавров : для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. - Москва :Юрайт, 2013. - 672 с.

**по дисциплине «Регулирование товарных и сырьевых рынков»:**

71. Сущность государственного регулирования товарных и сырьевых рынков: понятие, цели, формы и методы регулирования
72. Государственное регулирование ценообразования на сырьевые товары.
73. Государственное регулирование безопасности товаров.
74. Лицензирование деятельности субъектов товарных и сырьевых рынков.
75. Способы обособления товаров на товарном рынке.
76. Договоры в коммерческой деятельности предприятий.
77. Регулирование конкурентной среды на товарных и сырьевых рынках.
78. Антиконтурные соглашения на товарном рынке и их классификация. Запрет на антиконкурентные горизонтальные и вертикальные соглашения
79. Недобросовестная конкуренция на товарном и сырьевом рынках.
80. Злоупотребление доминирующим положением на товарном и сырьевом рынках.

**Рекомендуемая литература:**

Салиева Р.Н. Правовое регулирование хозяйственных (предпринимательских) отношений в топливно-энергетическом комплексе [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по

направлению "Юриспруденция" и специальности "Юриспруденция" / Р. Н. Салиева, Ю. Н. Чижиков, З. М. Фаткудинов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Тюмень : ТюмГНГУ, 2014. - 178 с.

**по дисциплине «Управление маркетинговой деятельностью предприятия»:**

81. Принципы и функции маркетинга коммерческого предприятия.
82. Понятие, цели, основные направления управления маркетинговыми процессами коммерческого предприятия.
83. Характеристика инструментов комплекса маркетинга
84. Понятия сегментирования рынка и сегмента рынка. Процесс сегментирования.
85. Цели, задачи и основные понятия маркетинговых исследований.
86. Принципы маркетинговых исследований: сущность, виды и типовая схема их проведения.
87. Информационное обеспечение маркетинга: система маркетинговой информации, классификация маркетинговой информации и методы её сбора.
88. Типы маркетинговых стратегий в зависимости от характера существующего спроса.
89. Маркетинговые каналы распределения: функции, структура и типы. Товародвижение.
90. Основные элементы маркетинга: сущность и содержание.

**Рекомендуемая литература:**

Басовский, Леонид Ефимович. Маркетинг [Текст] учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 080500 "Менеджмент" / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва:ИНФРА-М, 2014. -299 с.

**по дисциплине «Управление формированием спроса и стимулированием сбыта»:**

91. Организация системы сбыта и выбор типа маркетингового канала. Управление каналами распределения.
92. Коммуникации в системе маркетинга: сущность, процесс разработки маркетинговых коммуникаций.
93. Средства маркетинговых коммуникаций и критерии их выбора.
94. Сущность, виды, основные средства продвижения продаж (стимулирования сбыта).
95. Оказание услуг и стимулирование оптовых продаж.
96. Реклама как элемент комплекса продвижения товаров
97. Стимулирование продаж посредством принципов мерчендайзинга.
98. Принципы и методы стимулирования продажи товаров.
99. Формы и методы активизации продвижения товаров на потребительский рынок.
100. Принципы и методы позиционирования товаров на рынке.

**Рекомендуемая литература:**

Методы стимулирования продаж в торговле [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению 100700.52 "Торговое дело" (бакалавриат) / С. Б. Алексина [и др.]. - Москва : Форум : ИНФРА-М, 2013. - 303 с.

**по дисциплине «Стратегическое управление в коммерции и логистике»:**

101. Содержание и взаимосвязь основных элементов стратегического управления коммерческого предприятия.
102. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.
103. Базовые концепции и методические подходы проведения стратегического анализа.
104. Характеристика и последовательность разработки стратегии коммерческой организации
105. Методы стратегического анализа, методические подходы к проведению портфельного и конкурентного анализа.
106. Сущность ситуационного подхода к выработке стратегии коммерческой деятельности торговой организации.
107. Стратегии коммерческой деятельности для обеспечения конкурентных преимуществ компании
108. Характеристика и анализ логистической стратегии коммерческого предприятия.
109. Анализ и оценка эффективности деятельности коммерческого предприятия с учетом его стратегического развития.
110. Оценка реализации стратегии закупочной деятельности коммерческого предприятия.

**Рекомендуемая литература:**

Веснин, Владимир Рафаилович. Стратегическое управление [Текст] : учебник / В. Р. Веснин. - Москва : Проспект, 2014

**Перечень примерных расчетно-аналитических задач:**

**Задача 1.** Оптово-розничное торговое предприятие ООО «СеверМет» функционирует на территории г. Тюмени. Ниже представлены данные, характеризующие состояние товарооборота и товарных запасов предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика товарооборота и товарных запасов ООО «СеверМет»

Товарные группы	Оборот 2016 года, тыс. руб.	Товарные запасы 2016 года, тыс.руб.					Товарооборотиваемость 2015 года, дней
		на 1.01	на 1.04	на 1.07	на 1.09	на 1.12	
1. Металлопрокат	62500	7150	6820	7000	6900	6700	40,5
2. Электроды	15200	1340	1300	1390	1410	1500	30,1
3. Профнастил	12000	1100	1150	1100	1080	1120	32,4
4. Металлочерепица	12300	1200	1250	1380	1360	1400	39,3
5. Сетка	18600	1500	1560	1640	1710	1620	33,4
6. Проволока	6500	550	590	610	540	690	31,8
7. Сайдинг	7100	600	630	640	600	650	30,4

1. Необходимо провести анализ товарооборотиваемости торгового предприятия ООО «СеверМет» и определить:

- а) однодневный товарооборот и средний товарный запас в разрезе отдельных товарных групп;
- б) товарооборотиваемость в днях и оборотах в разрезе отдельных товарных групп и в целом по предприятию, ее динамику;
- в) влияние на товарооборотиваемость общего изменения товарооборота и величины среднего товарного запаса, если товарооборот 2015 года составил 125200 тыс.руб., средний товарный запас - 12490 тыс.руб.

2. По результатам проведенного анализа предложить мероприятия по ускорению товарооборотиваемости для торгового предприятия ООО «СеверМет».

**Задача 2.** По торговому предприятию ООО «Астра», осуществляющему деятельность на территории г. Тюмени, имеется следующая информация (табл. 1,2).

Таблица 1

Товарооборот и торговая площадь ООО «Астра»

Показатель	2015 г.	2016 г.
1. Объем товарооборота, тыс. руб.	9569	11125
2. Индекс цен	-	1,13
3. Общая площадь торгового зала, м <sup>2</sup>	84	93

Таблица 2

Состав торгового оборудования ООО «Астра»

Наименование оборудования	Количество	Длина	Ширина	Количество полок
1. Угловой прилавок наружный	6	0,9	0,56	4
2. Пристенный стеллаж	12	0,9	0,5	3
3. Холодильный прилавок-витрина	2	1	0,7	6
4. Каскадная горка	7	1	0,7	4
5. Островная горка	5	1,2	0,8	3
6. Оборудование для резки и упаковки продуктов	2	0,5	0,4	-
7. Стол для резки и упаковки продуктов	2	1,2	1	-

1. Необходимо провести анализ эффективности использования площади торгового предприятия ООО «Астра» и определить:

- а) насколько рационально используется площадь торгового предприятия с помощью расчета коэффициентов установочной и экспозиционной площади;
- б) величину товарооборота, приходящегося на 1 м<sup>2</sup> торговой площади предприятия в действующих и сопоставимых ценах, его динамику;
- в) влияние на общий объем товарооборота изменения площади торгового зала и оборота, приходящегося на 1 м<sup>2</sup> площади.

2. По результатам проведенного анализа предложить меры, направленные на повышение эффективности использования торговой площади ООО «Астра».

**Задача 3.** Коммерческое предприятие ООО «Восход» осуществляет свою деятельность на территории г. Тюмени. Ниже представлены данные, характеризующие его функционирование (табл. 1,2).

Таблица 1

## Структура товарооборота ООО «Восход», тыс.руб.

Товарная группа	Оборот		
	2015 г.	2016г.	
		План	Факт
1. Мягкая мебель	4920	5420	5600
2. Корпусная мебель	25600	27800	27100
3. Мебель для кухни	6300	7300	5800
4. Мебель для спальни	5900	8000	8800
5. Офисная мебель	18700	21800	22500
6. Прочая мебель	3600	5600	5350

Таблица 2

## Показатели деятельности ООО «Восход»

Показатель	2015 г.	2016 г.
1. Среднесписочная численность работников, чел.	4	6
2. Индекс цен	-	1,05

1. Необходимо провести анализ товарооборота коммерческого предприятия ООО «Восход» и определить:

а) динамику товарооборота, его структуру и выполнение плана в целом и в разрезе отдельных товарных групп;

б) товарооборот в сопоставимых ценах и производительность труда работников предприятия, их динамику;

в) влияние на товарооборот изменения производительности труда и среднесписочной численности работников.

2. По результатам проведенного анализа предложите управленческие решения по развитию деятельности коммерческого предприятия ООО «Восход» и увеличению его товарооборота.

**Задача 4.** Коммерческое предприятие ООО «Элитстрой» функционирует на территории г. Тюмени. Ниже представлены данные, характеризующие деятельность предприятия (табл. 1).

Таблица 1

## Характеристика состава и движения основных средств ООО «Элитстрой»

Виды основных средств	Среднегодовая стоимость основных средств в 2015 году, тыс.руб.	Наличие на начало 2016 года, тыс.руб.	Поступило в 2016 году, тыс.руб.	Выбыло в 2016 году, тыс.руб.
1. Здания, сооружения	945	920	120	90
2. Машины, оборудование	3720	3540	960	370
3. Транспортные средства	600	530	110	60
4. Прочие основные средства	360	350	50	60

Таблица 2

## Показатели деятельности ООО «Элитстрой»

Показатель	2015 г.	2016 г.
1. Объем товарооборота, тыс. руб.	95400	98600
2. Среднесписочная численность работников, чел.	22	24
3. Прибыль, тыс.руб.	2200	2350

1. Необходимо провести анализ эффективности использования основных средств коммерческого предприятия ООО «Элитстрой» и определить:

- а) структуру и среднегодовую стоимость основных средств предприятия, их динамику;
- б) показатели эффективности использования основных средств (фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность), их динамику;
- в) влияние на фондоотдачу изменения товарооборота и среднегодовой стоимости основных средств.

2. По результатам проведенного анализа предложить мероприятия по повышению эффективности использования основных средств ООО «Элитстрой».

**Задача 5.** Определить оптимальный размер партии поставки при оптовой скидке. Структура цен и издержки соответствуют данным таблицы. Годовое потребление 1 000 000 ед., затраты на поставку 25 ден. ед.

Размер партии, поставки, ед.	Цена, ден. ед	Затраты на содержание запасов, ден. ед.
0- 9999	2,5	0,6
10 000 - 19 999	2,0	0,4
20 000 и более	1,5	0,3

**Задача 6.** Предприятие занимается переработкой сельскохозяйственной продукции. В результате проведенного службой логистики анализа рынков сбыта была выявлена необходимость открытия нового центра. Строительство данного центра позволит снизить затраты на доставку грузов от поставщиков приблизит потребителей сельскохозяйственной продукции, откроет новые рынки сбыта и привлечет к сотрудничеству новых клиентов. Данные о расположении наиболее крупных партнеров, прогнозируемые объемы поставок и тарифы на перевозку представлены в таблице.

Характеристика партнеров фирмы

Показатель	Поставщик				Потребитель			
	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>А</sub>	П <sub>В</sub>	П <sub>С</sub>	П <sub>Д</sub>
Координаты х, км	100	240	410	360	540	220	510	120
Координаты у, км	220	85	320	460	95	310	400	470
Объем перевозок, тыс.т	270	120	230	170	175	245	100	300
Тариф на перевозку, у д.е. на т/км	0,6	0,7	0,5	0,8	0,9	0,6	0,7	0,5

Найдите координаты центра по переработке сельскохозяйственной продукции.

## 2.2. Критерии выставления оценок на государственном экзамене.

Итоговой формой контроля знаний, умений и навыков по дисциплине является экзамен, экзамен проводится по билетам.

Оценка знаний обучающегося производится по следующим критериям:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, причем не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;

- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;

- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.

В случае наличия у обучающихся сертификата (золотого, серебряного, бронзового) федерального интернет-экзамена бакалавров (ФИЭБ), данный сертификат засчитывается в качестве результатов государственного экзамена по направлению подготовки (таблица 2.2).

Таблица 2.2 - Дифференциация оценок по итогам ФИЭБ, принимаемых в качестве результатов государственного экзамена

Номинал сертификата	Количество баллов (оценка по пятибалльной шкале)
Золотой	97 (отлично)
Серебряный	94 (отлично)
Бронзовый	91 (отлично)

### 3. Требования к выпускной квалификационной работе

По итогам выпускной квалификационной работы проверяется степень освоения выпускником следующих компетенций:

Общекультурные компетенции:

способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности (ОК-1);

способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в разных сферах (ОК-2);

способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-3);

способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-4);

способностью к самоорганизации и самообразованию (ОК-5);

способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности (ОК-6);

способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности (ОК-7);

готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий (ОК-8);

владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-9);

готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма (ОК-10).

Общепрофессиональные компетенции:

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); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией (ОПК-4)

Профессиональные компетенции: *научно-исследовательская деятельность:*

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

способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности (ПК-10);

способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-11);

*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);

(ПК-15)

### 3.1. Вид выпускной квалификационной работы.

Выпускная квалификационная работа выполняется в виде бакалаврской работы и имеет своей целью: расширение, закрепление и систематизацию теоретических знаний, приобретение навыков практического применения этих знаний при решении конкретной торгово-технологической, организационно-управленческой, научно-исследовательской, проектной, логистической задачи; развитие навыков работы с отчетной, статистической и плановой документацией; приобретение опыта представления и публичной защиты результатов своей деятельности.

### 3.2. Структура выпускной квалификационной работы и требования к ее содержанию.

Структура ВКР содержит следующие обязательные элементы:

- титульный лист;
- задание на ВКР;
- аннотацию;
- содержание;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложение (я) (при необходимости).

*Титульный лист* является первой страницей ВКР.

*Задание на ВКР* выдается руководителем ВКР.

В *аннотации* указывается цель написания работы, краткое ее содержание и основные результаты, полученные в ходе исследования. Аннотация выполняется на русском и иностранном языке. В *содержании* перечисляют введение, заголовки разделов и подразделов основной части, заключение, список использованных источников, приложения (при их наличии) с указанием страниц. Во *введении* обосновывается актуальность темы ВКР, содержится информационная характеристика объекта исследования, формулируются цели, задачи исследования.

Типовая структура основной части ВКР включает три раздела.

Введение отражает актуальность изучаемой темы, цель и задачи исследования, объект и предмет исследования, характеристику информационно-методической базы.

*Первая глава* – теоретическая – включает рассмотрение сущности изучаемого явления или процесса, а также систематизацию различных теоретических подходов и разработок по изучаемой проблеме, инструментария решения поставленных задач.

*Вторая глава* – информационно-методическая – содержит методику расчетно-аналитических работ по выявлению проблем, тенденций и закономерностей функционирования объекта исследования на основе сформированной информационной базы, а также обобщение подходов к возможным направлениям улучшения коммерческой и иных сфер деятельности предприятия.

*Третья глава* – практическая – включает анализ ситуации, разработку и обоснование направлений и мероприятий по улучшению и/или развитию исследуемого явления или процесса. *Заключение* – даются выводы и обобщения, вытекающие из всей работы, с указанием наиболее значимой цифровой информации. *Список использованных источников* – содержит использованные литературные источники, оформленные в соответствии с требованиями ГОСТ №7.82-2001, действующими на момент выполнения ВКР. Он свидетельствует о степени изученности проблемы и сформированности у обучающегося навыков самостоятельной работы с информацией и должен иметь упорядоченную структуру.

Список использованных источников должен содержать не менее - 40 наименований для ВКР бакалавра. Не менее 25 % источников должны быть изданы в последние пять лет.

В *приложения* включаются связанные с выполнением ВКР материалы, которые не могут быть внесены в основную часть: справочные материалы, таблицы, схемы, нормативные документы, образцы документов, инструкции методики (иные материалы), разработанные в процессе выполнения работы, иллюстрации вспомогательного характера и т.д.

### 3.3. Примерная тематика и порядок утверждения тем выпускных квалификационных работ

Тема ВКР бакалавра утверждается в соответствии с регламентом, действующим в Университете. Темы ВКР бакалавра закрепляются приказом по институту по окончании промежуточной аттестации, предшествующей завершению теоретического курса обучения, но не позднее, чем за три дня до начала проведения производственной/ преддипломной практики в соответствии с календарным учебным графиком. Формирование приказа осуществляется на основании личного заявления обучающегося согласованного с руководителем. Задание на ВКР, конкретизирующие объем и содержание ВКР, утверждается руководителем и заведующим кафедрой, выдается не позднее двух недель после утверждения приказа о закреплении тем и руководителей ВКР.

*Примерный перечень тем выпускных квалификационных работ:*

1. Организация оптовой (розничной) торговли коммерческого предприятия.
2. Организация торгово-технологических процессов коммерческого предприятия.
3. Организация торгового обслуживания покупателей коммерческого предприятия.
4. Управление товарными запасами оптового (розничного) торгового предприятия.
5. Организация материального снабжения предприятия отраслей ТЭК.
6. Формирования товарного ассортимента предприятия оптовой (розничной) торговли.
7. Организация стимулирования продаж на коммерческом предприятии.
8. Обоснование цен на продукцию (работы, услуги) коммерческого предприятия.
9. Организация товародвижения на коммерческом предприятии.
10. Организация договорных отношений предприятия отраслей ТЭК с поставщиками.
11. Организация договорных отношений предприятия с покупателями.
12. Стимулирование сбыта продукции на коммерческом предприятии.
13. Коммерческая деятельность по оптовой закупке товаров и пути повышения ее эффективности.
14. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности.
15. Организация и технология розничной торговли отдельными видами продовольственных (непродовольственных) товаров.
16. Устройство и технологическая планировка современного торгового предприятия.
17. Организация труда на предприятии оптовой (розничной) торговли.
18. Мерчандайзинг в организации розничной торговли.
19. Организация и технология продаж на основе мерчандайзинга.
20. Проектирование современного формата торговли.
21. Организация сетевого формата коммерческой деятельности.
22. Разработка проекта нового (плана реорганизации существующего) магазина.
23. Коммерческая деятельность организации на внешнем рынке.
24. Формирование конкурентоспособных преимуществ коммерческого предприятия на товарном (сырьевом) рынке.
25. Организация транспортировки товаров коммерческого предприятия.

При выборе темы выпускной квалификационной работы обучающийся должен руководствоваться:

- ее актуальностью для конкретного хозяйствующего субъекта;
- научными интересами кафедры;
- возможностью доступа и получения фактических данных о результатах деятельности объекта исследования и готовностью руководства предприятия к сотрудничеству с обучающимся;
- собственными приоритетами и интересами, связанными с последующей профессиональной деятельностью;
- наличием необходимого объема информации для выполнения для выпускной квалификационной работы.

Для облегчения выбора темы выпускной квалификационной работы кафедра Менеджмента в отраслях ТЭК ежегодно разрабатывает и предлагает обучающемуся примерный перечень тем, связанных с направлением 38.03.06 Торговое дело.

Обучающийся имеет право самостоятельно выбрать и обосновать тему выпускной квалификационной работы. Тема выпускной квалификационной работы согласуется с научным руководителем и утверждается заведующим кафедрой в установленном порядке. Выбор тем выпускных квалификационных работ и их утверждение на заседании кафедры Менеджмента в отраслях ТЭК производится по регламенту, действующему в университете. После выбора темы ее название указывается в заявлении обучающегося на утверждение темы и руководителя выпускной квалификационной работы, которое с подписью, подтверждающей согласие руководителя, передается секретарю кафедры. После этого обучающемуся выдается задание на выполнение выпускной квалификационной работы.

Обучающемуся следует помнить, что формулировка темы выпускной квалификационной работы, Ф.И.О. руководителя и консультантов по главам, утвержденные приказом директора, подлежат изменению в исключительных случаях.

### **3.4. Порядок выполнения и предоставления в государственную экзаменационную комиссию выпускной квалификационной работы.**

Подготовка и защита ВКР предполагает наличие у бакалавра умений и навыков проводить самостоятельное законченное исследование на заданную тему, свидетельствующее об усвоении теоретических знаний и практических навыков, позволяющих решать профессиональные задачи, соответствующие требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Выпускные квалификационные работы выполняются на основе глубокого изучения литературы по вопросам, рассматриваемым по направлению подготовки «Торговое дело» (учебников, учебных пособий, монографий, периодической литературы, в т.ч. на иностранных языках, нормативной и справочной литературы и т.д.) и анализа практического материала.

Выпускная квалификационная работа бакалавра должна удовлетворять следующим требованиям:

- быть актуальной;
- носить научно-исследовательский, практический характер;
- отражать умение обучающегося-выпускника самостоятельно обобщать, систематизировать и анализировать материалы пройденных практик и корректно использовать статистические данные, опубликованные материалы и иные научные исследования по избранной теме с соблюдением достоверности цитируемых источников;
- иметь четкую структуру, завершенность, отвечать требованиям логичного, последовательного изложения материала, обоснованности сделанных выводов и предложений;
- содержать теоретические положения, самостоятельные выводы и рекомендации;
- строго соответствовать требованиям по оформлению.

ВКР является самостоятельной работой выпускника и представляет собой комплексное исследование, выполненное при содействии руководителя. Знания, полученные при изучении дисциплин различных циклов, а также на преддипломной практике, должны быть максимально использованы при написании ВКР и в дальнейшей практической работе.

В ходе написания ВКР выпускник должен показать умение использовать компьютерные методы сбора и обработки информации, применяемые в сфере профессиональной деятельности.

ВКР бакалавра не подлежат рецензированию.

Для подготовки выпускной квалификационной работы обучающемуся назначается руководитель и, при необходимости, консультанты. Руководитель осуществляет контроль за ходом подготовки ВКР установленному на семестр графику консультаций, проверку завершённой работы, подготовку отзыва о работе обучающегося в период выполнения ВКР, оказывает помощь в подготовке к ее защите в ГАК. На различных стадиях подготовки и выполнения ВКР задачи руководителя изменяются. На первом этапе подготовки ВКР руководитель консультирует в выборе темы, рассматривает и корректирует план работы и дает рекомендации по списку литературных источников. В ходе выполнения работы руководитель является оппонентом, указывая дипломнику на недостатки в работе. Кроме того он рекомендует, как их лучше устранить.

К рекомендациям и замечаниям руководителя дипломник должен относиться критически. Он может учитывать их или отклонять по своему усмотрению, так как за теоретическую и ме-

тодическую разработку темы, а также качество содержания и оформления ВКР целиком и полностью отвечает автор работы, а именно за достоверность содержащихся в ней сведений, цифровых данных, обоснованность предлагаемых мероприятий.

После получения окончательного варианта выпускной квалификационной работы руководитель является экспертом и составляет письменный отзыв, в котором всесторонне характеризует:

- актуальность ВКР;
- степень достижения целей ВКР;
- наличие элементов методической и практической новизны;
- наличие и значимость практических предложений и рекомендаций, сформулированных в ВКР;
- правильность оформления ВКР, включая оценку структуры, стиля, языка изложения, а также использования табличных и графических средств представления информации;
- освоение автором работы профессиональными компетенциями;
- недостатки ВКР.

В отзыве обязательно отражается оценка выполненной ВКР и дается рекомендация ВКР к защите.

Особое внимание руководитель обращает на имеющиеся недостатки, отмеченные ранее, но не устраненные дипломником, мотивирует возможность или нецелесообразность представления ВКР в ГЭК. Отзыв руководителя завершается оценкой (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно) у обучающегося заочной формы обучения, или соответствующим количеством баллов у обучающегося очной формы обучения, предусмотренных в рейтинговой оценке ВКР. При этом руководитель не выставляет окончательную оценку ВКР, а только рекомендует (не рекомендует) ее к защите в ГЭК. После оформления отзыва руководителя изменения в текст пояснительной записки ВКР не вносятся.

### **3.5. Порядок защиты выпускной квалификационной работы.**

Защита ВКР является завершающим и обязательным этапом государственной итоговой аттестации выпускника. Сроки выполнения ВКР определяются учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» и графиком учебного процесса.

К выполнению и защите ВКР допускаются бакалавры, успешно завершившие в полном объеме освоение ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» в установленные учебным планом и графиком учебного процесса сроки (не имеющие академических задолженностей) и успешно прошедшие все другие виды государственных аттестационных испытаний, предусмотренные учебным планом. Дополнительным требованием для лиц, получающих образование на договорной основе, является полная компенсация затрат на обучение. Допуск обучающихся к ВКР утверждается приказом по институту.

Завершенная ВКР представляется обучающимся руководителю не позднее, чем за десять дней до установленного срока защиты, после проведенной проверки на объем заимствования (плагиат) на выпускающей кафедре и нормоконтроля. При необходимости выпускающая кафедра организует и проводит предварительную защиту ВКР, как правило, за две недели до защиты.

Защита выпускной квалификационной работы проводится на заседании экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава. Даты защиты и списки обучающихся, защищающих ВКР, формируются секретарем ГЭК и утверждаются заведующим кафедрой.

На защиту ВКР секретарь ГЭК приглашает выпускника в порядке, соответствующем утвержденному списку. Председатель представляет защищающегося, оглашает тему ВКР и дает ему слово для доклада. В процессе защиты ВКР обучающийся делает доклад об основных результатах своей работы, как правило, продолжительностью не более 15 минут, отвечает на вопросы членов комиссии по существу работы, а также на вопросы, отвечающие общим требованиям к профессиональному уровню выпускника, предусмотренные ФГОС ВО и ОПОП ВО по

направлению 38.03.06 «Торговое дело».

Затем секретарь ГЭК зачитывает отзыв руководителя ВКР. В случае не согласия с замечаниями, защищающийся готовит аргументированные ответы.

Свои возражения обучающийся должен обосновать в первую очередь, материалами выпускной квалификационной работы, но может привлекать и другие источники. После этого процедура защиты выпускной квалификационной работы считается оконченной.

Оценка выпускной работы дается членами ГЭК после окончания защиты всех ВКР, предусмотренных на данном заседании. Решение об оценке выпускных квалификационных работ принимается на закрытом заседании ГЭК. Результаты защиты выпускной квалификационной работы являются основанием для принятия Государственной экзаменационной комиссией решения о присвоении выпускнику искомой квалификации бакалавра и о выдаче диплома о высшем образовании (в том числе диплома с отличием). Комиссия также дает рекомендации лучшим авторам ВКР для участия на внутривузовских или иных конкурсах работ обучающегося и для участия в научных конференциях.

Оценки по итогам защиты ВКР объявляются комиссией в день защиты после оформления в установленном порядке протокола заседания экзаменационной комиссии.

### **3.6. Критерии выставления оценок (соответствия уровня подготовки выпускника требованиям ФГОС) на основе выполнения и защиты выпускной квалификационной работы.**

Государственная экзаменационная комиссия при оценке выпускной квалификационной работы учитывает:

- профессиональную группу критериев (актуальность тематики работы; степень раскрытия темы выпускной квалификационной работы; корректность постановки задачи исследования и разработки; оригинальность и новизну полученных результатов и научных решений, практическую значимость, качество оформления работы);
- справочно-информационную группу критериев (степень комплексности работы, использование в ней знаний дисциплин всех циклов; использование информационных ресурсов Internet; использование современных пакетов компьютерных программ и технологий);
- оформительскую группу критериев (объем, количество и качество выполнения демонстрационного материала);
- показатели защиты (качество доклада, уровень ответов);
- отзывы руководителя (оценка руководителя).

При оформлении пояснительной записки обучающемуся рекомендуется более активно использовать графическое представление информации.

Для объективной оценки степени раскрытия темы ВКР обучающимся должен быть разработан демонстрационный материал (презентация). При формировании слайдов презентации важно обратить внимание на качество демонстрационного материала:

- весь лист должен быть заполнен «полезной» информацией;
- организационная структура, схема счетов и другой теоретический материал представляется только в случае необходимости отражения специфики по изучаемому вопросу;
- тема ВКР должна быть раскрыта на конкретных примерах организации;
- аналитический слайд должен быть органично связан с темой ВКР и содержать информацию, представленную в табличной форме.

ВКР обучающихся оценивается в соответствии с Положением «О проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся Тюменского индустриального университета».

Рейтинговая оценка выполнения и защиты выпускной квалификационной работы рассчитывается как среднее арифметическое баллов каждым членом комиссии. Рейтинговая шкала приведена в табл. 3.1.

Таблица 3.1.

## Рейтинговая оценка защиты выпускной квалификационной работы \*

Предъявляемые требования к ВКР	Баллы
Полнота проекта (завершенность)	20
Информационные технологии (презентация)	20
Доклад (защитное слово)	20
Ответы на вопросы комиссии	40
Итого:	100

Примечание: \* оценивается каждым членом комиссии и определяется как среднее арифметическое значение баллов всех членов комиссии.

**Итоговая оценка ВКР:**

«Отлично» (91-100 баллов) выставляется за работу, которая содержит грамотно изложенную теоретическую часть, логичное, последовательное изложение материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями. При ее защите обучающийся свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения, знает действующее законодательство и правильно применяет его при изложении материала, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» (76-90 баллов) выставляется за работу, которая содержит грамотно изложенную теоретическую часть, последовательное изложение материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями. При ее защите обучающийся показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения, знает действующее законодательство и применяет его при изложении материала, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» (61-75 баллов) выставляется за ВКР, которая базируется на практическом материале, но анализ выполнен поверхностно, в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения. При ее защите обучающийся проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного аргументированного ответа на заданные вопросы. В отзыве научного руководителя имеются существенные замечания по содержанию работы и методике анализа.

«Неудовлетворительно» (0-60 баллов) выставляется за ВКР, которая не в полной мере отвечает требованиям, предъявляемым к данному виду работ, слабо раскрывает заявленную тему. В работе нет обоснованных выводов, либо они носят декларативный характер. При защите работы обучающийся затрудняется отвечать на поставленные вопросы, а при ответе допускает существенные ошибки. В отзыве руководителя имеются критические замечания.

**3.7. Порядок подачи и рассмотрения апелляции.**

1. По результатам государственных аттестационных испытаний обучающийся имеет право подать апелляцию.

2. Апелляция подается лично обучающимся в апелляционную комиссию не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственного аттестационного испытания.

3. Для рассмотрения апелляции секретарь ГЭК направляет в апелляционную комиссию протокол ГЭК, заключение председателя ГЭК о соблюдении процедурных вопросов при проведении государственного аттестационного испытания, а также ВКР, отзыв и рецензию.

4. Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии не позднее двух рабочих дней со дня ее подачи. На заседание апелляционной комиссии приглашаются председатель ГЭК и обучающийся, подавший апелляцию. В этом случае обучающийся должен иметь при себе документы, удостоверяющие личность.

Заседание апелляционной комиссии может проводиться в отсутствие обучающегося, подавшего апелляцию, в случае его неявки на заседание апелляционной комиссии.

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

6. Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

7. Апелляция на проведение государственного аттестационного испытания повторно не принимается.