

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль) подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле

Красноярск 2024

Разработчик (и)

доктор экономических наук, профессор
кафедры торгового дела и маркетинга



Суслова Ю.Ю.

доктор экономических наук, профессор
кафедры торгового дела и маркетинга



Терещенко Н.Н.

кандидат экономических наук, доцент
кафедры торгового дела и маркетинга



Волошин А.В.

кандидат экономических наук, доцент
кафедры торгового дела и маркетинга



Есина О.Н.

Программа принята на заседании кафедры торгового дела и маркетинга
08.04.2024 года, протокол №9.

1 Общая характеристика государственной итоговой аттестации

1.1 Целью проведения государственной итоговой аттестации (далее – ГИА) является определение соответствия результатов освоения обучающимися образовательной программы высшего образования соответствующим требованиям федерального государственного стандарта по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (квалификация (степень) выпускника бакалавр), (утв. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08 июня 2017 г. № 514).

1.2 Основные задачи ГИА направлены на формирование и проверку освоения следующих компетенций:

Универсальные компетенции

УК-1 способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач

УК-2 способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

УК-3 способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-4 способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке (ах)

УК-5 способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

УК-6 способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

УК-7 способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности

УК-8 способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов

УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

УК-10 способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности

Общепрофессиональные компетенции:

ОПК-1 способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в сфере сервиса

ОПК-2 способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью

ОПК-3 способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности

ОПК-4 способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов

ОПК-5 способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности

ОПК-6 способен применять в профессиональной деятельности нормативные правовые акты в сфере сервиса

ОПК-7 способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности

ОПК-8 способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

Общеуниверситетская компетенция:

ОУК-1 способен использовать в различных сферах жизни и профессиональной деятельности критерии оценки соблюдения принципов ESG; действовать в направлении коллективного благополучия, преодоления системных кризисов и глобальных вызовов

ОУК-2 способен ориентироваться в современном пространстве интеллектуальных технологий и применять искусственный интеллект для повышения эффективности в своей профессиональной деятельности

Профессиональные компетенции:

ПК-1 способен осуществлять процессы предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса

ПК-2 способен проводить анализ, диагностику и экспертизу объектов торговли и сервиса

ПК-3 способен организовывать и управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса

ПК-4 способен осуществлять выбор организационных решений для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса

ПК-5 способен осуществлять анализ затрат и разрабатывать мероприятия по их планированию и оптимизации в организациях торговли и сервиса

ПК-6 способен осуществлять разработку и обоснование проектов на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса

ПК-7 способен разрабатывать инновационные проекты в сфере торговли и сервиса с применением компьютерных технологий

ПК-8 способен разрабатывать технологический процесс в организациях торговли и сервиса

ПК-9 способен осуществлять выбор средств использования материальных ресурсов

ПК-10 способен использовать современные технологии в области маркетинга и маркетинговых исследований

ПК-11 способен проводить исследования конкурентной среды сферы торговли и сервиса

ПК-12 способен разрабатывать и внедрять инновационные технологии в торговле и сервисе

1.3 Формы ГИА:

- государственный экзамен;
- выполнение и защита выпускной квалификационной работы.

1.4 Объем государственной итоговой аттестации:

Объем государственной итоговой аттестации - 9 з. е., из них:

государственный экзамен 3 з.е.;

выполнение и защита выпускной квалификационной работы 6 з.е.

2 Структура и содержание государственной итоговой аттестации

2.1 Государственный экзамен

2.1.1 Государственный экзамен по направлению подготовки 43.03.01 Сервис образовательной программы 43.03.01.31 Сервис в торговле проводится в традиционной форме: подготовка к ответу и устный ответ.

Государственный экзамен для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья проводится в адаптированной для них форме с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей:

– для лиц с нарушением зрения задания предоставляется информация с укрупненным шрифтом, экзамен проводится в устной форме;

– для лиц с нарушением слуха – предоставляется информация в письменной форме с возможностью замены устного ответа на письменный;

– для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата в зависимости от нарушений экзамен проводится в устной или письменной форме с исключением двигательной активности

2.1.2 Содержание государственного экзамена:

Модуль 1 (Дисциплина 1)	Перечень вопросов и заданий	Перечень компетенций, проверяемых вопросом / заданием по модулю (дисциплине)
Б1.О.15 Коммерческая деятельность предприятий торговли и сервиса	1.Совершенствование коммерческой деятельности предприятий в современных условиях 2.Влияние факторов на организацию	ОПК-2 ОПК-5 ОПК-6 ОПК-8

	<p>коммерческой деятельности предприятий</p> <p>3.Хозяйственные связи предприятий торговли и сервиса</p> <p>4.Аудит договорной работы. Существенные условия и критерии надежности договоров</p> <p>5.Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятий торговли и сервиса. Оценка эффективности использования ресурсов.</p> <p>6.Коммерческие риски и способы их уменьшения. Управление рисками предприятий торговли и сервиса.</p> <p>7.Содержание закупочной деятельности. Оценка эффективности закупки.</p> <p>8.Управление ассортиментом. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров и услуг.</p> <p>9.Организация и стимулирование продаж товаров. Социально-экономическая эффективность методов продажи.</p> <p>10. Организация и повышение качества торгового обслуживания покупателей.</p>	
<p>Б1.О.18</p> <p>Экономика торгового предприятия</p>	<p>11.Оборот розничной и оптовой торговли, товарные запасы торгового предприятия</p> <p>12.Основные фонды торговых предприятий</p> <p>13. Оборотные средства торговых предприятий</p> <p>14.Кадры и оплата труда на предприятии торговли</p> <p>15. Доходы торговых предприятий</p> <p>16. Расходы торговых предприятий</p> <p>17. Прибыль, рентабельность и эффективность предприятий торговли.</p>	<p>ОПК-5</p> <p>ОПК-8</p>
<p>Б1.О.19</p> <p>Маркетинг в торговле и сервисе</p>	<p>18.Сущность современного маркетинга. Функции маркетинга предприятия сферы торговли и сервиса.</p> <p>19. Структура и основное содержание этапов процесса управления маркетингом предприятия сферы торговли и сервиса.</p> <p>20. Факторы маркетинговой среды инновационной деятельности предприятия сферы торговли и сервиса.</p> <p>21. Организация маркетинга в системе управления предприятия сферы торговли и сервиса.</p> <p>22. Комплекс маркетинга предприятия сферы торговли и сервиса.</p> <p>23. Разработка и внедрение нового товара / услуги на рынках сферы торговли и сервиса.</p>	<p>ОПК-4</p>

	<p>24. Маркетинговая информационная система предприятия сферы торговли и сервиса.</p> <p>25. Система маркетингового планирования и контроля предприятия сферы торговли и сервиса.</p>	
<p>Б1.О.25 Сервисная деятельность в торговле</p>	<p>26. Социально-экономическое назначение услуг и стиль обслуживания.</p> <p>27. Основные компоненты системы сервисного обслуживания в торговле.</p> <p>28. Сущность, функции и виды сервисной деятельности</p> <p>29. Развитие сервисной деятельности и современного сервисного обслуживания.</p> <p>30. Сервисные услуги, их характеристика, классификация.</p> <p>31. Сервисное обслуживание. Возможности повышения качества сервисных услуг</p> <p>32. Повышение конкурентоспособности сервисных предприятий</p> <p>33. Формирование качества сервисного продукта</p> <p>34. Стандарты обслуживания: цели, задачи, содержание</p> <p>35. Этика и психология сервисной деятельности</p> <p>36. Культура и качество сервисного обслуживания, контроль качества услуг</p> <p>37. Эффективность сервисной деятельности, показатели оценки</p> <p>38. Цифровые технологии в организации сервисной деятельности</p> <p>39. Организация предпродажного и послепродажного обслуживания</p> <p>40. Организация и технология сервисной деятельности</p> <p>41. Особенности сервисной деятельности предприятий торговли</p> <p>42. Послепродажное обслуживание. Этапы и процедура постпродажного обслуживания.</p> <p>43. Технологические инновации как стратегия развития сервиса.</p> <p>44. Перспективы и ограничительные факторы развития сервисной деятельности</p> <p>45. Управление сервисной деятельностью предприятия</p>	<p>ОПК-3</p> <p>ОПК-5</p> <p>ОПК-7</p> <p>ОПК-8</p>
<p>Б1.В.04 Цифровые технологии и инфраструктура торговли</p>	<p>46. Концепция развития цифровой экономики. Основные направления цифровизации.</p> <p>47. Единый портал государственных и муниципальных услуг.</p>	<p>ПК-7</p> <p>ПК-12</p>

	<p>48. Телекоммуникационные технологии: поисковые системы, способы общения в сети Интернет.</p> <p>49. Процедура поиска, выбора и оформления экономических взаимодействий на электронных торговых площадках.</p> <p>50. Совершенствование функционала электронных площадок. Развитие трендового консалтинга.</p> <p>51. Современные цифровые технологии. Технологии больших данных</p> <p>52. Современные цифровые технологии. Облачные вычисления</p> <p>53. Корпоративные информационные системы. КИС управления ресурсами предприятий. ERP- системы</p>	
Б1.В.05 Ценообразование в торговле и сервисе	<p>54. Затратные и эконометрические методы ценообразования в торговле и сервисе</p> <p>55. Формирование цены и виды цен. Принципы дифференциации цен</p> <p>56. Исследование рынка в организации ценообразования.</p> <p>57. Ценовая политика. Технология разработки ценовых стратегий</p>	ПК-5
Б1.В.06 Бизнес-планирование на предприятиях торговли и сервиса	<p>58. Определение цели и процесс разработки бизнес-плана</p> <p>59. Влияние товарной политики предприятия на бизнес-планирование</p> <p>60. Риски реализации бизнес-проектов. Методы анализа, оценки, снижения рисков</p> <p>61. Финансовое обеспечение бизнес-проекта</p> <p>62. Бизнес-моделирование в управлении предприятием</p> <p>63. Управление бизнес-проектом</p> <p>64. Основные разделы бизнес-плана и их характеристика</p>	ПК-4 ПК-5 ПК-6 ПК-11
Б1.В.07 Инновационные технологии в торговле и сервисе	<p>65. Организация инновационной деятельности предприятий торговли и сервиса</p> <p>66. Цифровые технологии, внедряемые предприятиями торговли и сервиса</p> <p>67. Управление процессом реализации инновационных проектов</p> <p>68. Коммерциализация инноваций. Трансфер новых технологий</p> <p>69. Автоматизация торгового процесса</p>	ПК-4 ПК-7 ПК-12
Б1.В.09 Управление проектами в торговле и сервисе	<p>70. Концептуальные основы проектирования в сфере торговли и сервиса</p> <p>71. Проект как объект управления, его</p>	ПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-9

	<p>характеристики</p> <p>72. Теоретические основы управления проектами</p> <p>73. Организационные структуры управления проектами</p> <p>74. Планирование ресурсов и затрат проекта</p> <p>75. Планирование бюджета проекта</p> <p>76. Управление рисками в проектах. Управление качеством проектов.</p>	ПК-11
Б1.В.10 E-commerce	<p>77. Понятие, значение, принципы эффективной организации электронной торговли.</p> <p>78. Бизнес-модели в условиях цифровой трансформации предприятий.</p> <p>79. Совершенствование и развитие торговых электронных систем</p> <p>80. Специфика осуществления процессов покупки и продажи в электронной торговле.</p> <p>81. Маркетплейсы: общая характеристика, виды, функции</p> <p>82. Формирование товарного предложения в условиях маркетплейса</p>	ПК-7 ПК-11 ПК-12
Б1.В.13 Организация послепродажного обслуживания и сервиса	<p>83. Сущность и понятия организации послепродажного обслуживания в сфере сервиса</p> <p>84. Особенности организации послепродажного обслуживания. Особенности сервисной деятельности в России</p> <p>85. Разработка стратегии послепродажного обслуживания и технологических процессов сервиса;</p> <p>86. Взаимоотношения специалиста по сервису и клиента в процессе</p> <p>87. Стратегические направления в сфере послепродажного обслуживания. Технологические инновации.</p>	ПК-1 ПК-3 ПК-8
Б1.В.14 Организация выставочной деятельности	<p>88. Рынок выставочно-ярмарочных услуг. Классификация и типы российских выставок.</p> <p>89. Профессиональные выставки и ярмарки в коммерческой деятельности предприятий торговли и сервиса.</p> <p>90. Планирование и управление выставочной организацией</p> <p>91. Организация выставочной деятельности. Основные этапы и технология подготовки выставки</p> <p>92. Разработка концепции выставки. Планирование выставочной деятельности.</p>	ПК-1 ПК-3 ПК-4

	93. Экономические аспекты выставочного предпринимательства. 94. Эффект и эффективность ярмарочно-выставочной деятельности предприятий	
Б1.В.15 Маркетинговые исследования в торговле и сервисе	95. Функция маркетингового исследования на предприятии сферы торговли и сервиса. 96. Цели, задачи и направления маркетинговых исследований. 97. Определение потребности в маркетинговых исследованиях 98. Правила и процедуры маркетинговых исследований 99. Разработка плана исследования. 100. Современные информационные технологии в маркетинговых исследованиях.	ПК-10 ПК-12

2.1.3 Критерии оценивания

Результаты государственного экзамена определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» означают успешное прохождение государственного аттестационного испытания.

Оценка	Критерии оценивания
отлично	<ul style="list-style-type: none"> – систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы государственного экзамена – точное использование научной терминологии, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы; – владение инструментарием учебных дисциплин, умение его эффективно использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач; – способность самостоятельно и творчески решать сложные проблемы в нестандартной ситуации; – корректное использование в ответе материалов монографической литературы, в том числе рекомендованной программой государственного экзамена; – умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и научных направлениях по изученным дисциплинам, области НИР и давать им критическую оценку; – использование ссылок на действующее законодательство Российской Федерации; – использование статистической информации по основным социально-экономическим показателям; – высокий уровень осмысления теоретических и практических вопросов; – высокий уровень культуры при подготовке и ответе на вопросы и задания экзаменационного билета
хорошо	<ul style="list-style-type: none"> – систематизированные и полные знания по всем разделам программы государственного экзамена; – использование научной терминологии и логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать выводы без существенных ошибок; – владение инструментарием учебных дисциплин, умение его

	<p>использовать в решении стандартных задач;</p> <ul style="list-style-type: none"> – умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изученным дисциплинам и давать им оценку; – знание основной литературы, рекомендованной программой государственного экзамена; – упоминание действующего законодательства Российской Федерации; – фрагментарное использование статистической информации по социально-экономическим показателям; – достаточный уровень осмысления теоретических и практических вопросов; – достаточный уровень культуры при подготовке и ответе на вопросы и задания экзаменационного билета
удовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> – недостаточно полный объем знаний в рамках образовательного стандарта и программы государственного экзамена; – знание части основной литературы, рекомендованной программой государственного экзамена; – использование научной терминологии, изложение ответа на вопросы с существенными логическими ошибками; – слабое владение инструментарием учебных дисциплин, слабый уровень решения стандартных (типовых) задач; – неумение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях изученных дисциплин; – отсутствие знаний действующего законодательства Российской Федерации; – низкий уровень осмысления теоретических и практических вопросов; – низкий уровень культуры при подготовке и ответе на вопросы и задания экзаменационного билета
неудовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> – фрагментарные знания в рамках образовательного стандарта и программы государственного экзамена; – слабые знания отдельных литературных источников, рекомендованных программой государственного экзамена; – неумение использовать научную терминологию дисциплин, выносимых на государственный экзамен; – наличие в ответе грубых стилистических и логических ошибок; – отсутствие знаний действующего законодательства Российской Федерации; – низкий уровень культуры при подготовке и ответе на вопросы и задания экзаменационного билета

2.1.4 Рекомендации для подготовки к государственному экзамену:

2.1.4.1 Рекомендуемая литература

Сервисная деятельность в торговле

1. Свириденко, Ю. П. Сервисная деятельность [Текст] : Учебное пособие / Ю. П. Свириденко, В. В. Хмелев. – 2 изд., испр. и доп. - Москва : ИНФРА-М", 2019. - 174 с.

2. Резник, Г. А. Сервисная деятельность [Текст] : Учебник / Г. А. Резник, А. И. Маскаева. - Москва : ИНФРА-М", 2018. - 202 с

3. Резник, Г. А. Сервисная деятельность : учебник / Г.А. Резник, А.И. Маскаева, Ю.С. Пономаренко. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 202 с. — URL: <https://libproxy.bik.sfu-kras.ru:2083/catalog/product/1087821>

4. Рубцова, Н.В. Сервисная деятельность: Учебник / Н.В. Рубцова. - М.: Академия, 2018. - 320 с.

5. Романович, Ж. А. Сервисная деятельность : учебник / Ж. А. Романович, С. Л. Калачев ; под общ. ред. проф. Ж. А. Романовича. — 7-е изд., стер. — Москва : Дашков и К°, 2019. — 284 с. - URL: <https://libproxy.bik.sfu-kras.ru:2083/catalog/product/1092982>

6. Шефер, Д. М. Сервисная деятельность : учебное пособие / Д. М. Шефер, И. Е. Пестов, В. Н. Волкогонов. — Санкт-Петербург : СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича, 2017. — 94 с. —URL: <https://e.lanbook.com/book/180302>

7. Семин, О. А. Сервис в торговле : учебное пособие для вузов по специальности 080301 (351300) "Коммерция (торговое дело)" : в 3 книгах / О. А. Семин, В. А. Сайдашева, В. В. Панюкова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дело и Сервис, 2006 - 111 с.

Коммерческая деятельность предприятий торговли и сервиса

8. Богданова, Ю. Н. Организация коммерческой деятельности предприятия: учебное пособие / Ю. Н. Богданова. – Ульяновск : УлГТУ, 2019. – 138 с.

9. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: Форум, 2020. - 384 с.

10. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учебное пособие / Н. И. Денисова. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. - 480 с.

11. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. — 384 с.

12. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 537 с.

13. Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 396 с.

14. Иванов, Г. Г. Оптовая торговля : учебное пособие / Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, С. С. Шипилова. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 96 с.

15. Алексина С. Б. Методы стимулирования продаж в торговле : учебник /, Г. Г. Иванов, В. К. Крышталев, Т. В. Панкина. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 304 с.

16. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 404 с.

17. Иванов, Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Иванов Г.Г. — Москва : КноРус, 2018. — 222 с.

18. Организация коммерческой деятельности предприятия: коммерциология. Ч1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учебное пособие/В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, И.А. Максименко, О.В. Рубан; под общ. Ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова.—2- е изд., перераб. и доп. – Красноярск: Сиб.федер.ун-т, 2016.—112с.

19. Кооперационно-сетевые взаимодействия как ресурс самоорганизации и достижения качественных результатов в экономике: монография/ Куимов В.В., Сулова Ю.Ю., Щербенко Е.В., Лукиных В.Ф., Подопригора В.Г. и др. – М.; ИНФРА-М, 2019.

Экономика торгового предприятия

20. Вострикова А.А. Экономика торговой организации: Учеб. пособие — 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дана, 2018. – 594с.

21. Экономика торгового предприятия : [учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для ...38.03.01.10.09 Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг), 38.03.02.02.13 Менеджмент организации (в сфере услуг)] / Е.В Белоногова, О.Н Есина ; Сибирский федеральный университет, ИТиСУ. - Красноярск : СФУ, 2020. - Б. ц. - Текст : электронный. С полным применением ЭО и ДОТ. – Режим доступа: <https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=23666>

22. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 266 с.

23. Баженов, Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учебное пособие / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА- М, 2020. — 95 с.

24. Ерохина Л. И. Экономика предприятия в сфере товарного обращения : учебник для вузов / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, Т. И. Марченко. - Москва : КНОРУС, 2016. - 298 с.

25. Сулова, Ю. Ю. Доходы предприятия торговли : учебное пособие / Ю.Ю. Сулова ; Сибирский федеральный университет. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 136 с.

26. Сулова, Ю. Ю. Прибыль предприятия : учебное пособие / Сибирский федеральный университет. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2014. - 120 с.

27. Сулова, Ю. Ю. Экономика предприятия: организационно-практические аспекты : учебное пособие / Ю. Ю. Сулова, И. В. Петрученя, Е. В. Белоногова ; Сибирский федеральный университет, Институт торговли и сферы услуг. - Красноярск : СФУ, 2023. - 208 с.

Маркетинг в торговле и сервисе

28. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Юрайт, 2021. — 396 с.

29. Маркетинг [Текст] : учебное пособие / Ю. Ю. Сулова [и др.] ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т.- Красноярск : СФУ, 2018. - 377 с.

30. Маркетинг услуг [Текст] : [учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для ...38.03.02.04 Маркетинг] / О.В Рыжкова.- Красноярск : СФУ, 2018

31. Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для академического бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2019. — 495 с.

32. Безрутченко, Ю.В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме: Учебное пособие, 2-е изд. / Ю.В. Безрутченко. – Москва: Дашков и К, 2016. - 232 с.

33. Данченко Л. А. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Данченко [и др.] ; под редакцией Л. А. Данченко. — Москва : Юрайт, 2019. — 486 с.

34. Азарова С. П. Маркетинговые исследования: теория и практика : учебник для прикладного бакалавриата / С. П. Азарова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — Москва : Юрайт, 2019. — 314 с

35. Смирнов, К. А. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика [Текст] : Монография / К. А. Смирнов, Т. Е. Никитина. – Москва : ИНФРА-М, 2017. - 166 с.

36. Соловьев, Б. А. Маркетинг [Текст] : Учебник / Б. А. Соловьев, А. А. Мешков, Б. В. Мусатов.- Москва : ООО ИНФРА- М, 2017. - 336 с.

37. Секерин, В. Д. Инновационный маркетинг [Текст] : Учебник / В. Д. Секерин.- Москва : ИНФРА-М, 2016. - 237 с.

38. Маркетинг [Текст] : учебник : [для студентов вузов по направлению "Экономика" и экономическим специальностям] / Б. А. Соловьев, А. А. Мешков, Б. В. Мусатов. - Москва : ИНФРА-М, 2017. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=608883>

39. Управление маркетингом [Текст]: учебник / Т. Г. Бутова, А. А. Казаков, А. Н. Жираткова. - Москва: Проспект, 2016

Организация выставочной деятельности

40. Основы выставочной деятельности : учеб. пособие для академического бакалавриата / Л. К. Комарова ; отв. ред. В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2018. — 194 с.

41. Комарова, Л. К. Основы выставочной деятельности : учебное пособие для вузов / Л. К. Комарова ; ответственный редактор В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2021. — 194 с.

42. Кочетова, Л. М. История выставочно-ярмарочной деятельности: учебное пособие. — Министерство образования и науки РФ, Новосибирский гос. ун-т экономики и управления «НИНХ» / Л. М. Кочетова. — Новосибирск : НИНХ, 2016.

43. Комарова Л. К. Основы выставочной деятельности: учебное пособие / Л. К. Комарова; отв. ред. В. П. Нехорошков. – М.: Юрайт, 2019. - 194 с.

44. Гойхман О.Я. Организация и проведение мероприятий. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 136 с.

Маркетинговые исследования в торговле и сервисе

45. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2019. — 315 с.

46. Галицкий, Е.Б. Маркетинговые исследования. Теория и практика: Учебник для вузов / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 570 с.

47. Гришина, В.Т. Маркетинговые исследования: Практикум: Учебное пособие / В.Т. Гришина. - М.: Вузовский учебник, 2019. - 441 с.

48. Зайцев, А.Г. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / А.Г. Зайцев, Е.В. Такмакова. - М.: Риор, 2017. - 118 с.

49. Каменева, Н.Г. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Г. Каменева, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, 2016. - 288 с.

50. Лебедева, О.А. Маркетинговые исследования рынка: Учебник / О.А. Лебедева, Н.И. Лыгина. - М.: Форум, 2018. - 210 с.

51. Скляр, Е.Н. Маркетинговые исследования: Практикум / Е.Н. Скляр, Г.И. Авдеенко, В.А. Алексунин. - М.: Дашков и К, 2016. - 216 с.

52. Черных, В.В. Маркетинговые исследования рынка инновационного продукта: Учебное пособие / В.В. Черных. - СПб.: Лань, 2018. - 124 с.

Инновационные технологии в торговле и сервисе

53. Авдейчикова, Е. В. Инновации в торговой деятельности: российский и зарубежный опыт [Текст] / Е. В. Авдейчикова, С. П. Трубицина, В. В. Бургат. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016.-302с.

54. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с.

55. Инновации в сервисе: Учебное пособие / Черников В.Г. - Москва: Русайнс, 2021. - 200 с.

56. Черников В.Г. Инновации в сервисе : учебное пособие / В.Г. Черников. — Москва : Русайнс, 2016.

57. Инновационная экономика: стратегия и инструменты формирования [Текст] : Учебное пособие / О. И. Донцова, С. А. Логвинов. - Москва : Издательский дом "Альфа-М" ; Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 208 с.

58. Гончаренко, Л. П. Инновационная политика [Текст] : Учебник / Гончаренко Л.П. - Отв. ред.- М. : Издательство Юрайт, 2016. - 502 с.

59. Инновации маркетинговых моделей российских компаний в эпоху диджитал трансформации : коллективная монография / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. О.У. Юлдашевой. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2018. – 277 с.

E-Commerce

60. Лапидус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лапидус. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 479 с.

61. Китова, О. В. Цифровой бизнес : учебник / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова ; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021. - 418 с.

62. Скoviков, А. Г. Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция : учебное пособие / А. Г. Скoviков. — Санкт-Петербург : Лань, 2019. — 260 с.

63. Маркова, В. Д. Цифровая экономика : учебник / В.Д. Маркова. - Москва : ИНФРА-М, 2021. - 186 с.

64. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 477 с.

65. Архипов, В. В. Интернет-право : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. В. Архипов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 249 с.

Бизнес-планирование на предприятиях торговли и сервиса

66. Бизнес-планирование : учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 296 с.

67. Романова М. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М. В. Романова. – Москва: Форум: ИНФРА-М, 2021. – 240 с.

68. Шкурко, В. Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности : [учеб. пособие] / В. Е. Шкурко, Н. Ю. Никитина ; [науч. ред. А. В. Гребенкин] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург : Издво Урал. ун-та, 2016. — 172 с.

69. Баев, Л.А. Бизнес-планирование: учебное пособие / Л.А. Баев, М.Г. Литке; под ред. Л.А. Баева. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2017. – 70 с.

70. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Юрайт, 2019. — 435 с.

71. Бизнес-планирование : учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. — 296 с.

72. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сергеев. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2018. — 475 с.

Ценообразование в торговле и сервисе

73. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 231 с.

74. Липсиц, И. В. Ценообразование : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 368 с.

75. Батраева, Э. А. Ценообразование в торговле : учебное пособие / Э. А. Батраева. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2018. - 156 с. - URL: <https://libproxy.bik.sfu-kras.ru:2083/catalog/product/1818799>

Управление проектами в торговле и сервисе

76. Баранчеев, В. П. Управление инновациями : учебник для бакалавров / В. П. Баранчеев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2012. - 711 с.

77. Попов, Ю. И. Управление проектами : учебное пособие / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2015. - 208 с.

78. Базилевич, А. И. Управление проектами : учебник / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Орловский ф-л ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, ф-л Поволжский институт управления ; Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 349 с.

Организация постпродажного обслуживания

79. Свириденко, Ю. П. Сервисная деятельность в обслуживании населения [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Ю. П. Свириденко. - Москва : Дашков и К, 2012. - 220 с.

80. Виноградова, С.А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса : учебное пособие для вузов / С. А. Виноградова, Н. В. Сорокина, Т. С. Жданова. - М.: Дашков и К, 2017. – 207 с.

Цифровые технологии и инфраструктура торговли

81. Балдин, К. В. Информационные системы в экономике : учебное пособие / Московский политехнический университет. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 218 с.

82. Газетдинов, Ш. М. Информационные системы и технологии в экономике : учебное пособие / Газетдинов Ш. М., Кузнецов М. Г., Панков А. О. - Казань : КГАУ, 2018. - 156 с. - ISBN 978-5-905201-56-1 : Б. ц. - Текст : непосредственный.

2.1.4.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2. <http://fasie.ru> - Официальный сайт Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в НТС

3. <http://www.znaniyum.com> - электронно-библиотечная система «ИНФРА-М»

4. <http://e.lanbook.com> - электронно-библиотечная система «ЛАНЬ»

5. <http://www.gks.ru> - федеральная служба государственной статистики РФ
6. <http://www.polpred.com/info/> - Статистика, персоналии, официальные сайты, иностранные представительства в России

2.1.4.3 Дополнительные рекомендации

В процессе проведения государственного экзамена не используется справочная литература и вычислительная техника.

2.2 Выпускная квалификационная работа (ВКР)

ВКР представляет собой выполненную обучающимся (несколькими обучающимися совместно) работу, демонстрирующую уровень подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности. ВКР может быть выполнена только на иностранном языке.

2.2.1 ВКР выполняется в виде бакалаврской работы.

Выпускная квалификационная работа должна содержать оценку состояния предмета исследования, анализ конкретной ситуации на объекте исследования, выводы из анализа, предложения по улучшению или совершенствованию и расчет ожидаемого эффекта от внедрения предлагаемых мероприятий.

Защита ВКР является обязательной составляющей итоговой государственной аттестации выпускников Университета в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования.

2.2.2 Примерный перечень тем ВКР

Перечень тем бакалаврских работ по направлению подготовки 43.03.01 Сервис образовательной программы 43.03.01.31 Сервис в торговле:

1. Состояние и тенденции развития торгового сервиса (в стране, регионе, городе).
2. Изучение и оценка факторов формирования потенциала предприятия/ организации сферы торговли и сервиса.
3. Изучение и оценка ресурсного потенциала предприятия/ организации сферы торговли и сервиса..
4. Разработка проекта развития предприятия/ организации сферы торговли и сервиса и оценка его эффективности
5. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия/ организации сферы торговли и сервиса
6. Совершенствование организации и технологии предоставления сервиса на предприятии торговой сферы.
7. Инновации в формировании и развитии конкурентных преимуществ предприятия/ организации сферы торговли и сервиса

8. Оценка факторов инвестиционной привлекательности сферы торговли и сервиса
9. Маркетинг в системе управления сервисной деятельностью предприятия торговли
10. Формирование сервисного продукта предприятия торговли и сервиса с учетом факторов внешней и внутренней среды
11. Совершенствование сервисных бизнес-процессов предприятия торговли и сервиса
12. Разработка стратегии формирования ценности сервисного продукта на предприятии торговли.
13. Оценка ценности сервисного продукта на предприятии торговли и пути ее повышения
14. Формирование и развитие модели ценности сервисного продукта на предприятии торговли.
15. Оценка ресурсного обеспечения сервисной деятельности на предприятиях торговли.
16. Оценка и совершенствование программного обеспечения сервисной деятельности в торговле.
17. Совершенствование процесса формирования сервисного продукта на предприятия торговли с учетом факторов среды функционирования.
18. Исследование рынка в формировании конкурентных преимуществ предприятия/организации сферы торговли и сервиса
19. Конкурентные стратегии предприятия/организации сферы торговли и сервиса
20. Изучение и оценка факторов конкурентоспособности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
21. Разработка стратегии позиционирования продукта, услуги предприятия/организации сферы торговли и сервиса
22. Оценка эффективности использования ресурсов в формировании сервисного продукта и пути ее повышения.
23. Совершенствование ресурсного обеспечения сервисной деятельности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
24. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия торговли на основе совершенствования сервиса.
25. Повышение эффективности информационных ресурсов в системе сервисной деятельности предприятия торговли.
26. Разработка инновационного проекта развития предприятия/организации сферы торговли и сервиса
27. Планирование и оптимизация затрат предприятия/организации сферы торговли и сервиса.
28. Совершенствование организации и управления сервисной деятельностью предприятия сферы торговли
29. Система услуг как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия
30. Система услуг в оптовой (розничной) торговле и оценка их качества

31. Сервисное обслуживание покупателей в системе отношений коммерческой деятельности
32. Система обслуживания покупателей на предприятиях оптовой (розничной) торговли и ее совершенствование
33. Организация и повышение эффективности розничных (оптовых) продаж товаров
34. Совершенствование торгово-технологического процесса предприятий розничной торговли на основе развития сервиса
35. Совершенствование складского технологического процесса предприятий оптовой торговли на основе развития сервиса.
36. Рационализация размещения и выкладки товаров в торговом зале как функции торгового сервиса.
37. Организация сервисной деятельности предприятия сетевой торговли и ее совершенствование
38. Оценка и совершенствование логистики в сервисной деятельности предприятий торговли.
39. Совершенствование организации сервиса в повышении конкурентоспособности торгового предприятия на рынке.
40. Совершенствование сервисного обслуживания потребителей товаров и услуг
41. Совершенствование выставочной деятельности предприятия
42. Исследование состояния и направлений развития сетей торговли и сервиса в регионе
43. Совершенствование бизнес-процессов предприятия торговли (сервиса) на основе цифровой трансформации.
44. Развитие систем и методов продвижения товаров (услуг) на предприятии торговли и сервиса.
45. Анализ состояния и направления совершенствования технологического процесса предприятия торговли и сервиса
46. Анализ системы обслуживания и направления её совершенствования на предприятии торговли и сервиса
47. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятий на рынке сферы услуг в сегменте HoReCa
48. Разработка проекта развития электронной торговли на предприятии торговли и сервиса
49. Оценка эффективности персонала в сервисной деятельности предприятия торговли.
50. Особенности ресурсного обеспечения сервисной деятельности в оптовой торговле.
51. Особенности ресурсного обеспечения сервисной деятельности в on-line продажах.
52. Оценка эффективности затрат на торговый сервис и пути ее повышения.
53. Повышение рентабельности деятельности предприятий торговли на основе совершенствования сервисной деятельности

54. Анализ и оценка ценообразования на предприятии торговли и сервиса (на примере товарной группы).

55. Повышение качества услуг на предприятии торговли и сервиса.

56. Система социальных сервисных услуг и оценка их качества.

57. Повышение выручки (оборота) предприятия торговли на основе совершенствования сервисной деятельности.

58. Повышение валовой прибыли предприятия торговли на основе совершенствования сервисной деятельности.

59. Повышение эффективности сервисной деятельности торгового предприятия

60. Повышение доходов предприятия розничной торговли на основе совершенствования сервисной деятельности.

61. Разработка проекта по внедрению ESG технологий на предприятии

62. Организация оптовых продаж товаров и повышение её эффективности.

Студенту предоставляется право предложить собственную тему работы при наличии обоснования ее актуальности и целесообразности, либо заявки предприятия, организации, учреждения.

2.2.3 Порядок выполнения ВКР

Защита ВКР является обязательной составляющей государственной итоговой аттестации выпускников ОП ВО в соответствии ФГОС ВО. Выпускная квалификационная работа бакалавра представляет собой самостоятельное законченное исследование на заданную (выбранную) тему, написанное лично выпускником под руководством руководителя, свидетельствующее об умении выпускника работать с литературой, обобщать и анализировать фактический материал, используя теоретические знания и практические навыки, полученные при освоении профессиональной образовательной программы. ВКР бакалавра является заключительным исследованием выпускника Университета, на основе которого государственная аттестационная комиссия выносит решение о присвоении квалификации (степени) по направлению (профилю) подготовки.

Основными целями выполнения и защиты ВКР бакалавра являются:

- углубление, систематизация и интеграция теоретических знаний и практических навыков по направлению (профилю) подготовки высшего профессионального образования;

- развитие умения критически оценивать и обобщать теоретические положения;

- применение полученных знаний при решении прикладных задач по направлению (профилю) подготовки;

- стимулирование навыков самостоятельной аналитической работы;

- овладение современными методами исследования;

- выяснение подготовленности студентов к практической деятельности в современных условиях;

- презентация навыков публичной дискуссии и защиты научных идей, предложений и рекомендаций.

Порядок выполнения ВКР включает в себя следующие этапы:

1. Выбор темы ВКР с написанием студентом соответствующего заявления о закреплении темы на имя заведующего кафедрой. Заявления бакалавра о выборе темы ВКР должно быть подано на выпускающую кафедру торгового дела и маркетинга своевременно, согласно графику документооборота СФУ.

2. Назначение заведующим кафедрой руководителя ВКР с подготовкой соответствующего распоряжения, которое является основанием приказа по Университету о закреплении тем и руководителей ВКР.

Руководителями ВКР назначаются лица из числа профессорско-преподавательского состава выпускающей кафедры соответствующего уровня и профиля квалификации. Для руководства отдельными разделами выпускной квалификационной работы могут назначаться консультанты.

Руководитель ВКР обязан: оказывать практическую помощь студенту в окончательном выборе темы и разработке плана выполнения работы; проводить консультации по подбору фактического материала и литературы; систематически контролировать ход выполнения работы в соответствии с разработанным графиком; оценивать качество выполнения работы в соответствии с предъявленными к ней требованиями.

3. Составление плана и задания по ВКР с последующим утверждением его заведующим кафедрой.

4. Работа над ВКР.

Структура ВКР предполагает три основных раздела: теоретическая часть, исследовательская (аналитическая) часть и проектная часть (разработка стратегии; обоснование направлений развития рынка, предприятия; составление плана маркетинга, бизнес-плана и т.п.). Обязательными разделами ВКР являются аннотация, введение, заключение и библиографический список. Работа может сопровождаться приложениями.

К защите принимаются только сброшюрованные работы, выполненные с помощью компьютерного набора.

ВКР состоит из следующих составных структурных элементов:

- титульный лист;
- аннотация;
- содержание с указанием номеров страниц;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

Аннотация. В аннотации необходимо указать проблему исследования (проектную идею), сформулировать цель и задачи работы, а также общие

результаты и выводы по проведенному исследованию и проектированию. Аннотация должна завершаться ключевыми словами работы. Объем аннотации не более 1 страницы.

Содержание - последовательно перечисляются точные заголовки глав, параграфов и приложений, указываются соответствующие номера первых страниц, с которых начинается их изложение.

Введение. Обосновывается актуальность выбранной темы - описание проблемы, описывается изученность проблемной области, объект и предмет исследования. Формулируется цель, определяются основные задачи, теоретическая и методическая основа написания ВКР, ее практическая значимость, сведения о публикациях бакалавра, объем и структура ВКР.

Цель бакалаврской работы формулируется как предполагаемый конечный результат, записанный в обобщенном виде.

Актуальность выбранной темы исследования может быть обоснована как с теоретической и методической точки зрения, так и практической значимостью проводимых исследований для выбранного объекта исследования. То есть студент должен обосновать важность изучения данного показателя именно в тех аспектах, которые в дальнейшем будут освещены в работе, и определить выбор именно данного показателя в качестве объекта исследования.

Задачи ВКР должны быть сформулированы в форме перечисления необходимых действий (проанализировать, разработать, обобщить, выявить, доказать, определить, установить, обосновать, спланировать и т.п.), так как описание их решения составляет содержание разделов ВКР.

Обязательным является указание теоретической, методической и информационной основы написания бакалаврской работы.

Теоретической основой исследования, как правило, являются работы отечественных и зарубежных экономистов по изучаемым вопросам и проблемам (следует в алфавитном порядке указать основных зарубежных и отечественных авторов, труды которых использовались при написании работы); законодательство Российской Федерации и его структур; данные Росстата, в том числе по субъекту Федерации; официальные инструктивно-методические материалы, публикации в периодической печати, тезисы докладов и статьи научно-практических конференций, а также материалы собственных исследований.

Во введении также необходимо указать объект и предмет исследования. Сведения о публикациях бакалавра, отражают участие автора по теме исследования в различных научно-практических мероприятиях (конференциях, семинарах и т.п.). Во введении также рекомендуется кратко описать структуру и содержание работы. Необходимо обратить внимание на соответствие содержания работы поставленным целям и задачам.

Например, «Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений. Общий объем работы ___ стр. ВКР иллюстрирована ___ рисунками; ___ таблицами, ___ приложениями. Список использованных источников включает ___ источников».

Основная часть. В основной части должны быть сформированы теоретические и практические основания работы. Проводится анализ теоретических основ и результатов исследований в предметной области. Основная часть может состоять из 3 или 4 глав по усмотрению автора работы, однако, в любом случае должна содержать: описание и анализ теоретических основ изучаемой проблематики; анализ результатов современных исследований, на основании которого делаются выводы об изученности проблемной области, (практические основания работы); результаты исследования и предложения.

В первой главе ВКР студент должен раскрыть теоретические аспекты рассматриваемой проблемы исследования. При этом анализируются основные понятия, принципы, классификации и другие теоретические конструкции изучаемой проблематики. Может быть изучен зарубежный опыт и нормативная база исследуемой сферы деятельности. При написании первой главы с использованием трудов отечественных и зарубежных экономистов, статистических сборников и других материалов в обязательном порядке необходимо делать ссылки на использованные источники литературы.

Вторая глава ВКР как правило представляет собой анализ состояния объекта исследования в организационно-функциональном и экономико-аналитическом аспектах. Обобщаются результаты оценки влияния на его деятельность факторов макро и микро среды.

Третья глава ВКР формируется из материалов обоснования направления решения поставленной проблемы, оценки и выбора его альтернатив, а также разработки плана мероприятий по их реализации с проведением экономических расчетов их эффективности. Проведенные расчеты должны позволить автору подтвердить возможность практического мероприятий. Предложения могут заключаться в совершенствовании управленческой, организационной структуры объекта исследования, внедрение новых или совершенствование существующих систем, анализа и оценки показателей деятельности предприятия в современных условиях, реализации проектов и т.п. Все рекомендации должны следовать из результатов исследований, выполненных студентом.

В конце каждой главы ВКР должен быть краткий вывод по проведенным исследованиям и переход к следующей главе работы. Выводы должны быть краткими, содержать основные результаты, сделанные в ходе написания раздела.

Заключение. В разделе формулируются ответы на исследовательские вопросы с использованием полученных результатов. Делаются выводы об эффективности разработанных предложений. ВКР должна быть написана грамотным научным и литературным стилем. Многосложные изложения, повтор теоретико-методологического материала в работе не допускается.

Список использованных источников. Ссылки внутри и в конце текста должны быть сделаны в соответствии с требованиями, предъявляемыми к оформлению документов учебной деятельности в Университете (см. документ «Система менеджмента качества Общие требования к построению, изложению

и оформлению документов учебной деятельности» СТУ 7.5-07-2021 <https://about.sfu-kras.ru/node/8127>)

В приложения выносятся важные, но громоздкие материалы исследования, расширенные описания и т.п., в т.ч. инструменты проведения исследования, большие таблицы, детальные расчеты. Все приложения должны быть пронумерованы, на каждое приложение должны быть ссылки в основном тексте работы. Приложения необходимо располагать и нумеровать в порядке упоминания ссылок в тексте глав и параграфов.

Предложения и рекомендации, формируемые в ВКР, предпочтительно обосновываются с использованием экономико-математических методов и подразумевают оценку предполагаемой эффективности проекта. В работе бакалавр должен показать умение использовать различные методы сбора и обработки информации, в том числе с использованием компьютерной техники, современных информационных технологий.

5. Оформление ВКР. Должно соответствовать требованиям стандарта организации «Система менеджмента качества Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности» СТУ 7.5-07-2021 <https://about.sfu-kras.ru/node/8127>). Настоящий стандарт организации устанавливает общие требования к построению, изложению и оформлению учебных документов, выполняемых студентами в процессе их обучения в университете.

6. Получение допуска к защите у заведующего кафедрой. Бакалаврская работа допускается к защите заведующим кафедрой на основе отзыва руководителя ВКР.

Допуск работы к защите осуществляется в следующем порядке: – законченная диссертация должна быть сдана выпускником научному руководителю для получения отзыва, как правило, не позднее чем за 17 календарных дней до начала защиты; – по представлению руководителя программы и на основании указанных материалов заведующий кафедрой решает вопрос о допуске магистранта к публичной защите, делая об этом соответствующую запись на титульном листе диссертации; – допущенная к защите диссертация, направляется на внешнюю рецензию как правило, не позднее, чем за 12 календарных дней до начала защиты.

На подготовку отзыва отводится пять календарных дней. По согласованию с руководителем сроки представления ВКР могут быть изменены с учетом п. 6.3.8 Положения о государственной итоговой аттестации выпускников по программам бакалавриата, специалитета и магистратуры.

Нарушение сроков представления обучающимся ВКР научному руководителю может служить основанием для отрицательного отзыва научного руководителя по формальному признаку. Обучающимся не позднее, чем за два календарных дня до защиты ВКР секретарю ГЭК представляются: - выпускная квалификационная работа; - отзыв научного руководителя. Секретарь ГЭК под роспись обучающегося фиксирует факт предоставления вышеуказанных документов в соответствующем журнале

7. Тексты ВКР, за исключением текстов ВКР, содержащих сведения, составляющие государственную тайну, подлежат размещению в электронно-библиотечной системе университета, проверке на объем заимствований по программе «Антиплагиат». Проверка ВКР, которую организует заведующий кафедрой или назначенное им лицо, производится на сайте www.antiplagiat.ru. Допустимый процент заимствования текста при проверке в данной системе определяется кафедрой, но не более 30%, т.е. оригинальность текста ВКР должна составлять не менее 60% по программам бакалавриата. По результатам проверки на заимствование составляется справка, которая вкладывается вместе с отзывом руководителя и справкой о внедрении (если таковая имеется) в ВКР.

8. Защита ВКР. В соответствии с Положением о государственной итоговой аттестации выпускников по программам бакалавриата, специалитета и магистратуры к защите выпускной квалификационной работы допускаются лица, успешно завершившие в полном объеме освоение основной образовательной программы по направлению подготовки высшего профессионального образования, разработанной высшим учебным заведением, в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования, и успешно прошедшие все другие виды ГИА.

Защита ВКР проводится публично, по расписанию работы государственной экзаменационной комиссии по защите выпускных квалификационных работ, состав которой формируют: председатель комиссии, секретарь комиссии и члены комиссии. При защите ВКР бакалавр делает доклад с презентацией основных ее положений и результатов в течение 7-10 минут. Рекомендуется подготовка наглядного раздаточного материала для членов комиссии. После доклада бакалавр обязан ответить на возникшие вопросы членов комиссии и других присутствующих на процедуре защиты ВКР. Бакалавр имеет право представлять в комиссию по защите ВКР акты внедрения результатов ВКР, публикации по ее результатам и другие документы, подтверждающие научную и практическую значимость работы. Оценка по результатам защиты ВКР объявляется бакалаврам в день защиты после закрытого обсуждения мнений всех членов экзаменационной комиссии. При оценке ВКР учитываются: объем выполненной работы; самостоятельность исследования; применение в работе новых технологий; полнота литературного обзора и современность использованных источников; возможность применить полученные результаты в практической работе; грамотность и четкость изложения материалов; качество доклада на защите диссертации (четкость, грамотность, умение пользоваться профессиональными терминами, качество демонстрационного материала и т.д.); правильность и полнота ответов на вопросы, заданные во время защиты, и на замечания рецензента; количество публикаций по работе, выступления студента на научных конференциях.

2.2.4 Защита ВКР проводится в форме доклада.

Защита ВКР проводится публично, по расписанию работы государственной экзаменационной комиссии по защите выпускных квалификационных работ, состав которой формируют: председатель комиссии, секретарь комиссии и члены комиссии.

При защите ВКР бакалавр делает доклад с презентацией основных ее положений и результатов в течение 7-10 минут. Рекомендуется подготовка наглядного раздаточного материала для членов комиссии. После доклада бакалавр обязан ответить на возникшие вопросы членов комиссии и других присутствующих на процедуре защиты ВКР. Бакалавр имеет право представлять в комиссию по защите ВКР акты внедрения результатов ВКР, публикации по ее результатам и другие документы, подтверждающие научную и практическую значимость работы. Оценка по результатам защиты ВКР объявляется бакалаврам в день защиты после закрытого обсуждения мнений всех членов экзаменационной комиссии. При оценке ВКР учитываются: объем выполненной работы; самостоятельность исследования; применение в работе новых технологий; полнота литературного обзора и современность использованных источников; возможность применить полученные результаты в практической работе; грамотность и четкость изложения материалов; качество доклада на защите (четкость, грамотность, умение пользоваться профессиональными терминами, качество демонстрационного материала и т.д.); правильность и полнота ответов на вопросы, заданные во время защиты, количество публикаций по работе, выступления студента на научных конференциях.

2.2.5 Критерии выставления оценок (соответствия уровня подготовки выпускника требованиям федерального государственного образовательного стандарта) на основе выполнения и защиты ВКР.

Результаты защиты ВКР определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» означают успешную защиту ВКР.

Оценка	Критерии оценивания
отлично	<ul style="list-style-type: none">– выпускная квалификационная работа выполнена на актуальную тему, четко формализованы цель и задачи исследования– раскрыта суть проблемы с систематизацией точек зрения авторов и выделением научных направлений, оценкой их общности и различий, обобщением отечественного и зарубежного опыта. стиль изложения научный со ссылками на источники– изложена собственная позиция. достоверность выводов базируется на глубоком анализе объекта исследования в динамике лет с применением статистических и экономико-математических методов, факторного анализа.– результаты исследования апробированы в выступлениях на конференциях, опубликованы и подтверждены справкой/актом о внедрении.– в ходе защиты выпускник продемонстрировал свободное владение материалом, уверенно излагал результаты исследования, представил презентацию, отражающую суть выпускной квалификационной работы

хорошо	<ul style="list-style-type: none"> – выпускная квалификационная работа выполнена на актуальную тему, четко формализованы цель и задачи исследования – суть проблемы раскрыта с систематизацией точек зрения авторов, обобщением отечественного и (или) зарубежного опыта с определением собственной позиции – стиль изложения - научный со ссылками на источники, достоверность выводов базируется на анализе объекта исследования не менее чем за 3 года с применением методов сравнения процессов в динамике и другими объектами (со средними российскими показателями и т.п.), факторного анализа – комплекс авторских предложений и рекомендаций аргументирован, обладает практической значимостью. результаты исследования апробированы в выступлениях на конференциях – в ходе защиты выпускник уверенно излагал результаты исследования, представил презентацию, в достаточной степени отражающую суть работы – были допущены незначительные неточности при изложении материала, не искажающие основного содержания, по существу
удовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> – выпускная квалификационная работа выполнена на актуальную тему, формализованы цель и задачи исследования, тема раскрыта – изложение описательное со ссылками на источники, однако, нет увязки сущности темы с наиболее значимыми направлениями решения проблемы и известными в науке и применяемыми на практике механизмами или методами – в аналитической части выпускной квалификационной работы объект исследован менее чем за три года – в проектной части сформулированы предложения и рекомендации, которые носят общий характер или недостаточно аргументированы в ходе защиты допущены неточности при изложении материала, достоверность некоторых выводов не доказана
неудовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> – нарушен календарный план разработки выпускной квалификационной работы, тема раскрыта не в полной мере, структура работы не достаточно логична – отсутствует увязка сущности темы с наиболее значимыми направлениями решения проблемы известными в науке и применяемыми на практике механизмами или методами – в аналитической части выпускной квалификационной работы объект исследован за 1-2 года – в проектной части сформулированы предложения и рекомендации общего характера, которые слабо аргументированы – результаты исследования не апробированы, не обсуждались на научных конференциях – допущены неточности при изложении материала, достоверность выводов не доказана – автор не показывает достаточный уровень знаний и навыков для профессиональной деятельности специалиста квалификации бакалавр

3 Описание материально-технической базы

Для проведения ГИА по направлению подготовки 43.03.01 Сервис требуется оборудование и программное обеспечение, необходимое для презентации результатов исследования, а именно презентационный комплекс с компьютером, проектором и экраном, интернет, стандартное программное обеспечение с пакетом Microsoft Office. Учебная аудитория должна соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении ГИА.