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

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга
_____ Ю. Ю. Суслова
07 сентября 2021 года
Институт торговли и сферы услуг

Программа
государственной итоговой аттестации

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Программа подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Красноярск 2021

1 Общая характеристика государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация является комплексной проверкой качества освоения выпускником образовательной программы и степени его обладания необходимыми компетенциями. Государственная итоговая аттестация проводится в сроки, предусмотренные учебным планом, утвержденные графиком учебного процесса, расписанием ГИА.

1.1 Целью проведения государственной итоговой аттестации (далее - ГИА) является определение соответствия результатов освоения обучающимися основной образовательной программы высшего образования соответствующим требованиям ФГОС ВО 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 государственной итоговой аттестации 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-1.1 способен находить и критически анализировать информацию, необходимую для решения поставленных задач

УК-1.2 способен 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-2.1способен определять круг задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

УК-2.2 способен выбирать оптимальные способы решения поставленных целей, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

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

УК-3.1 способен осуществлять социальное взаимодействие в команде

УК-3.2 способен 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-4.1 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах

УК-4.2 Способен осуществлять деловую коммуникацию в письменной форме 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-5.1 Способен воспринимать закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур в этическом и философском контексте

УК-5.2 Способен понимать и воспринимать 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-6.1 Способен управлять своим временем на основе принципов образования в течение всей жизни

УК-6.2 Способен 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-7.1 Способен выбирать здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма для обеспечения социальной и профессиональной деятельности

УК-7.2 Способен соблюдать и пропагандировать нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях для обеспечения социальной и в 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-8.1 Способен создавать 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;

УК-8.2 Способен 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

УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.

УК-9.1 Способен применять экономические инструменты при принятии решений в различных областях жизнедеятельности.

УК-9.2 Способен обосновывать принятие экономических решений и использовать методы экономического планирования для достижения поставленных целей.

УК-10 Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению.

УК-10.1 Способен в соответствии с действующими правовыми нормами применять способы профилактики коррупции и формировать нетерпимое отношение к ней.

УК-10.2 Способен предупреждать коррупционные риски в профессиональной деятельности.

Общепрофессиональные компетенции:

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

ОПК-1.1 способен определять потребность в технологических новациях и информационном обеспечении предприятий и организаций сферы торговли и сервиса

ОПК-1.2 способен использовать современное программное обеспечение на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса

ОПК-2; Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью

ОПК-2.1 способен определять цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий и организаций сферы торговли и сервиса

ОПК-2.2 способен использовать основные методы и приемы планирования, организации, мотивации, координации и контроля деятельности предприятий и организаций (подразделений) сферы торговли и сервиса

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

ОПК-3.1 способен оценивать качество оказания услуг в сфере торговли и сервиса с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон

ОПК-3.2 способен обеспечивать качество процессов оказания услуг в сфере торговли и сервиса в соответствии требованиями стандартов

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

ОПК-4.1 способен осуществлять маркетинговые исследования рынка, потребителей, конкурентов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса

ОПК-4.2 Способен использовать основные методы продаж и продвижения услуг по основным направлениям, в том числе с помощью онлайн технологий

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

ОПК-5.1 способен принимать экономически обоснованные решения на основе анализа основных экономических показателей деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса

ОПК-5.2 способен рассчитывать показатели эффективности деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса и определять пути их прироста

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

ОПК-6.1 способен осуществлять поиск и обоснованное применение необходимой нормативно-правовой документации в деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса

ОПК-6.2 способен соблюдать законодательство Российской Федерации и нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности

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

ОПК-7.1 способен соблюдать требования безопасного обслуживания потребителей, охраны труда и техники безопасности на предприятии и организации сферы торговли и сервиса

ОПК-7.2 способен обеспечивать 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.

ОПК-8.1 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий.

ОПК-8.2 Способен использовать современные информационные технологии для решения профессиональных задач

Профессиональные компетенции:

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

ПК-1.1 способен применять клиентоориентированные технологии при предоставлении услуг с учетом их специфики

ПК-1.2 способен планировать процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса

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

ПК-2.1 способен анализировать деятельность объектов торговли и сервиса

ПК-2.2 способен проводить диагностику и экспертизу состояния объектов торговли и сервиса

ПК-3; Способен организовывать и управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса

ПК-3.1 способен организовывать деятельность предприятий торговли и сервиса

ПК-3.2 Способен управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса

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

ПК-4.1 способен разрабатывать мероприятия, направленные на формирование конкурентных преимуществ организаций торговли и сервиса

ПК-4.2 способен принимать организационные решения для формирования конкурентных преимуществ организаций торговли и сервис

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

ПК-5.1 способен осуществлять анализ затрат организаций торговли и сервиса

ПК-5.2 способен разрабатывать мероприятия по планированию и оптимизации затрат в организациях торговли и сервиса

ПК-6; Способен осуществлять разработку и обоснование проектов в организациях торговли и сервиса

ПК-6.1 способен собирать и обобщать информацию для разработки проектов на предприятиях и организациях сферы торговли и сервиса

ПК-6.2 способен обосновывать необходимость и оценивать эффективность проектов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса

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

ПК-7.1 способен применять современные практики развития инноваций в профессиональной деятельности в сфере торговли и сервиса

ПК-7.2 способен разрабатывать инновационные проекты в сфере торговли и сервиса, применяя компьютерные технологии, и реализовывать их

ПК-8; Способен разрабатывать технологический процесс в организациях торговли и сервиса

ПК-8.1 способен определять необходимость и содержание технологического процесса для предприятий и организаций сферы торговли и сервиса

ПК-8.2 способен разрабатывать параметры технологического процесса в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы

ПК-9; Способен осуществлять выбор средств использования материальных ресурсов

ПК-9.1 способен выбрать средства использования материальных ресурсов предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса и оценить их эффективность

ПК-9.2 способен управлять материальными ресурсами и персоналом предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса

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

ПК-10.1 способен использовать современные технологии сбора информации в области маркетинговой деятельности предприятий и организаций сферы торговли и сервиса

ПК-10.2 способен применять современные технологии при формировании инструментов маркетинга и маркетинговых исследований предприятий и организаций сферы торговли и сервис

ПК-11; Способен проводить исследования конкурентной среды в торговле и сервисе

ПК-11.1 способен применять методы исследования конкурентной среды предприятия сферы торговли и сервиса

ПК-11.2 способен использовать результаты исследования конкурентной среды при разработке стратегии предприятия сферы торговли и сервиса

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

ПК-12.1 способен выбирать инновационные технологии для осуществления эффективной деятельности предприятий и организаций в сфере торговли и сервиса

ПК-12.2 способен внедрять инновационные технологии в деятельность предприятий и организаций в сфере торговли и сервисе

1.3 Формы проведения государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация проводится в форме:

- государственного экзамена;
- защиты выпускной квалификационной работы (ВКР)

и включает процедуры подготовки и сдачи государственного экзамена, а также защиты выпускной квалификационной работы в виде выпускной

квалификационной работы бакалавра, выполненной на основе результатов его научно-исследовательской деятельности.

При проведении государственной итоговой аттестации учитываются особенности обучающегося с нарушением опорно-двигательного аппарата. Форма проведения устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей данного обучающегося.

Формы проведения ГИА установлены по решению ученого совета Университета при утверждении ОП ВО 43.03.01 Сервис направленности (профиля) подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле с учетом требований ФГОС ВО 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).

1.4 Объем государственной итоговой аттестации

Общая трудоемкость государственной итоговой аттестации составляет 12 зачетных единиц (432 часа), которую формируют:

- Подготовка и сдача государственного экзамена - 3 зачетных единицы (ЗЕ);
- выполнение и защита выпускной квалификационной работы - 9 зачетных единиц (ЗЕ).

1.5 Особенности проведения ГИА

ГИА проводится на русском языке. При реализации ГИА ЭО и ДОТ не применяется.

1. Структура и содержание государственной итоговой аттестации

Государственная аттестационная комиссия состоит из государственных экзаменационных комиссий по приему государственного экзамена по направлению подготовки и защите подготовленной выпускной квалификационной работы бакалавра.

Государственную аттестационную комиссию возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность всех экзаменационных комиссий, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам. Состав государственных комиссий по отдельным видам итоговых аттестационных испытаний утверждается приказом ректора.

Государственные комиссии итоговой аттестации бакалавров организуются ежегодно и действуют в течение календарного года в сроки, предусмотренные учебным планом по данной направленности (профилю) подготовки. График проведения заседаний государственных экзаменационных комиссий составляется за месяц до начала их работы.

При положительных результатах всех видов итоговых аттестационных испытаний государственной итоговой аттестации выпускников, государственная аттестационная комиссия принимает решение о присвоении выпускнику квалификации бакалавр и выдаче диплома государственного образца.

2.1 Государственный экзамен

Государственный экзамен проводится по нескольким общепрофессиональным дисциплинам и модулям, а также дисциплинам специализации ОП ВО, результаты освоения которых имеют определяющее значение для профессиональной деятельности выпускников.

2.1.1 Государственный экзамен проводится в устной форме, по решению ученого совета Университета при утверждении ОП ВО 43.03.01 Сервис направленности (профиля) подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле.

Государственный экзамен проводится по билетам, составленным в полном соответствии с учебными программами дисциплин. В структуру экзаменационных билетов включены три вопроса их утвержденного перечня вопросов к государственному междисциплинарному экзамену. На подготовку к ответу выпускнику отводится 40 минут. По окончанию ответа на поставленные в экзаменационном билете вопросы члены комиссии могут задавать дополнительные вопросы, как уточняющие, так и общие, проясняющие уровень подготовки студента. Оценка за ответ на междисциплинарном экзамене определяется после совещания комиссии и объявляется студентам в день проведения экзамена.

Учитывая особенности обучающегося инвалида и обучающегося с ОВЗ, итоговая аттестация может проводиться устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.

При необходимости обучающимся инвалидам и обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения обучающихся инвалидов и обучающихся с ОВЗ предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Эти средства могут быть предоставлены университетом или обучающиеся могут использоваться собственные технические средства.

Оценочные средства для обучающихся инвалидов и обучающихся с ОВЗ выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

Рекомендованные оценочные средства		
Категории обучающихся	Виды оценочных средств	Форма контроля и оценки результатов обучения
С нарушением опорно-двигательного аппарата	Решение тестов, контрольные вопросы дистанционно.	Организация контроля с помощью электронной оболочки MOODLE, письменная проверка

2.1.2 Государственный экзамен по программе 43.03.01 Сервис направленности (профиля) подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле носит комплексный характер и охватывает широкий спектр вопросов. Для объективной оценки компетенций выпускника образовательной программы тематику экзаменационных вопросов составляют дисциплины учебного плана подготовки бакалавра**.**

Результаты освоения обозначенных дисциплин в таблице 1, имеют определяющее значение для профессиональной деятельности выпускника и обеспечивают формирование соответствующих компетенций, проверяемых в процессе государственного экзамена (табл.1).

Таблица 1- Формирование профессиональных компетенций, проверяемых в процессе государственного экзамена.

Дисциплина	**Перечень вопросов и заданий**	**Перечень компетен-ций**
Б1.О.16 Сервисная деятельность в торговле	1. Социально-экономическое назначение услуг и стиль обслуживания. 2. Основные компоненты системы сервисного обслуживания в торговле. 3. Сущность, функции и виды сервисной деятельности 4. Развитие сервисной деятельности и современного сервисного обслуживания. 5. Сервисные услуги, их характеристика, классификация. 6. Сервисное обслуживание. Возможности повышения качества сервисных услуг 7. Повышение конкурентоспособности сервисных предприятий 8. Формирование качества сервисного продукта 9. Стандарты обслуживания: цели, задачи, содержание 10. Этика и психология сервисной деятельности 11. Культура и качество сервисного обслуживания, контроль качества услуг 12. Эффективность сервисной деятельности, показатели оценки	ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-7.1; ОПК-7.2

	13. Цифровые технологии в организации сервисной деятельности 14. Организация предпродажного и послепродажного обслуживания 15. Организация и технология сервисной деятельности 16. Особенности сервисной деятельности предприятий торговли 17. Послепродажное обслуживание. Этапы и процедура постпродажного обслуживания. 18. Технологические инновации как стратегия развития сервиса. 19. Перспективы и ограничительные факторы развития сервисной деятельности 20. Управление сервисной деятельностью предприятия	
Б1.О.18 Коммерческая деятельность предприятий торговли и сервиса	21. Совершенствование коммерческой деятельности предприятий в современных условиях 22. Влияние факторов на организацию коммерческой деятельности предприятий 23. Хозяйственные связи предприятий торговли и сервиса 24. Аудит договорной работы. Существенные условия и критерии надежности договоров 25. Материально–техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятий торговли и сервиса. Оценка эффективности использования ресурсов. 26. Коммерческие риски и способы их уменьшения. Управление рисками предприятий торговли и сервиса. 27. Содержание закупочной деятельности. Оценка эффективности закупки. 28. Управление ассортиментом. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров и услуг . 29. Организация и стимулирование продаж товаров. Социально – экономическая эффективность методов продажи. 30. Организация и повышение качества торгового обслуживания покупателей.	УК-2.1; УК-2.2; ОПК-2.1; ОПК-2.2
Б1.О.10 Экономика торгового предприятия	31. Оборот розничной и оптовой торговли, товарные запасы торгового предприятия 32. Основные фонды и оборотные средства торговых предприятий 33. Трудовые ресурсы, оплата и стимулирование труда на торговых предприятиях 34. Доходы и расходы торговых предприятий 35. Прибыль, рентабельность и эффективность предприятий торговли.	УК-2.2; ОПК-5.2; УК-9.1; УК-9.2
Б1.О.11 Маркетинг в торговле и сервисе	36. Сущность современного маркетинга. Функции маркетинга предприятия сферы торговли и сервиса. 37. Структура и основное содержание этапов процесса управления маркетингом предприятия сферы торговли и сервиса.	ОПК-4.1; ОПК-4.2

	38. Факторы маркетинговой среды инновационной деятельности предприятия сферы торговли и сервиса. 39. Организация маркетинга в системе управления предприятия сферы торговли и сервиса. 40. Комплекс маркетинга предприятия сферы торговли и сервиса. 41. Разработка и внедрение нового товара / услуги на рынках сферы торговли и сервиса. 42. Маркетинговая информационная система предприятия сферы торговли и сервиса. 43. Система маркетингового планирования и контроля предприятия сферы торговли и сервиса.	
Б1.В.ДВ.07.01 Организация выставочной деятельности	44. Рынок выставочно-ярмарочных услуг. Классификация и типы российских выставок. 45. Профессиональные выставки и ярмарки в коммерческой деятельности предприятий торговли и сервиса. 46. Планирование и управление выставочной организацией 47. Организация выставочной деятельности. Основные этапы и технология подготовки выставки 48. Разработка концепции выставки. Планирование выставочной деятельности. 49. Экономические аспекты выставочного предпринимательства. 50. Эффект и эффективность ярмарочно-выставочной деятельности предприятий	ПК-1.2; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-8.1; ПК-8.2
Б1.В.08 Маркетинговые исследования в торговле и сервисе	51. Функция маркетингового исследования на предприятии сферы торговли и сервиса. 52. Цели, задачи и направления маркетинговых исследований. 53. Определение потребности в маркетинговых исследованиях 54. Правила и процедуры маркетинговых исследований 55. Разработка плана исследования. 56. Современные информационные технологии в маркетинговых исследованиях.	ПК-10.1; ПК-10.2; ПК-11.1; ПК-11.2
Б1.В.03 Инновационные технологии в торговле и сервисе	57. Организация инновационной деятельности предприятий торговли и сервиса 58. Цифровые технологии, внедряемые предприятиями торговли и сервиса 59. Управление процессом реализации инновационных проектов 60. Коммерциализация инноваций. Трансфер новых технологий 61. Автоматизация торгового процесса	ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-12.1; ПК-12.2
Б1.В.06 Электронная торговля и сервис	62. Понятие, значение, принципы эффективной организации электронной торговли. 63. Бизнес-модели в условиях цифровой трансформации предприятий. 64. Совершенствование и развитие торговых электронных	ПК-1.1; ПК-7.1; ПК-12.1; ПК-12.2

	систем 65. Специфика осуществления процессов покупки и продажи в электронной торговле.	
Б.1.В.01 Бизнес-планирование на предприятиях торговли и сервиса	66. Определение цели и процесс разработки бизнес-плана 67. Влияние товарной политики предприятия на бизнес-планирование 68. Риски реализации бизнес-проектов. Методы анализа, оценки, снижения рисков 69. Финансовое обеспечение бизнес-проекта 70. Бизнес-моделирование в управлении предприятием 71. Управление бизнес-проектом	ПК-6.1; ПК-6.2; ПК-7.1; ПК-7.2
Б.1В.13 Экономика предприятий общественного питания	72. Социально-экономическое значение общественного питания. Особенности и функции предприятий общественного питания, их характеристика. 73. Оборот предприятия общественного питания: его значение, виды, состав и структура. 74. Продукция общественного питания: содержание, состав, особенности формирования. 75. Издержки производства и обращения предприятия общественного питания: понятие, экономическое содержание, сущность, значение и особенности формирования. 76. Система показателей деятельности предприятия общественного питания. Факторы, влияющие на размер прибыли и уровень рентабельности деятельности предприятия общественного питания, и пути их повышения.	ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-5.1; ПК-5.2; ПК-9.1; ПК-9.2
Б.1В.14 Экономика гостиничного предприятия	77. Виды основных фондов гостиничного предприятия. Показатели эффективности их использования. 78. Оборотные средства гостиничного предприятия: состав, сущность, виды, классификация. Показатели эффективности использования оборотных средств. 79. Резервы экономии материальных ресурсов гостиничного предприятия. Возможности развития 80. Формирование доходов и прибыли гостиничного предприятия. Эффективность деятельности гостиничного предприятия.	ПК-1.2; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-3.2; ПК-5.1; ПК-5.2; ПК-9.1; ПК-9.2
Б1.О.15 Сервисы цифровой экономике	81. Концепция развития цифровой экономики. Основные направления цифровизации. 82. Единый портал государственных и муниципальных услуг. 83. Телекоммуникационные технологии: поисковые системы, способы общения в сети Интернет. 84. Процедура поиска, выбора и оформления экономических взаимодействий на электронных торговых площадках. 85. Совершенствование функционала электронных площадок. Развитие трендового консалтинга.	ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-8.1; ОПК-8.2
Б1.В.ДВ.10.01	86. Отраслевая специализация и кооперация на рынке услуг.	ПК-3.1;

Бренд-менеджмент / Б1.В.ДВ.10.02 Рынок услуг	Подходы к формированию организации рынка услуг в современных условиях. 87. Рынок услуг и качество жизни населения. Поведение потребителей на рынке товаров и услуг 88. Программно-целевое управление на рынке услуг и его роль в решении значимых проблем развития экономики. 89. Методы. принципы, организационные формы бренд-менеджмента. 90. Брендинг как стратегия на рынках с высоким уровнем конкуренции. 91. Особенности различных подходов к брендированию. Аудит бренда.	ПК-3.2; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-11.1; ПК-11.2
Б1.О.23 Ценообразование в торговле и сервисе	92. Затратные и эконометрические методы ценообразования в торговле и сервисе 93. Формирование цены и виды цен. Принципы дифференциации цен 94. Исследование рынка в организации ценообразования. 95. Ценовая политика. Технология разработки ценовых стратегий	ОПК-5.1; ОПК-5.2

2.1.3 Критерии оценивания

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

При оценке знаний выпускников в ходе государственного экзамена используют следующие критерии:

Оценка «отлично» - пять баллов

- 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.

Оценка «хорошо» - четыре балла

- 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 использовать в решении стандартных задач;
- 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.

Оценка «удовлетворительно» - три балла

- 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.

Оценка «неудовлетворительно» - два балла

- 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

- *Литература к комплексному междисциплинарному экзамену по дисциплинам*

Б1.О.16 Сервисная деятельность в торговле

Свириденко, Юрий Павлович. Сервисная деятельность [Текст] : Учебное пособие / Ю. П. Свириденко, В. В. Хмелев. - 2, испр. и доп. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 174 с.

Резник, Галина Александровна. Сервисная деятельность [Текст] : Учебник / Г. А. Резник, А. И. Маскаева. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2018. - 202 с

Резник Г. А. Сервисная деятельность : учебник / Г. А. Резник, А. И. Маскаева, Ю. С. Пономаренко. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 202 с. - https://znanium.com/read?id=357472

Резник, Г.А. Сервисная деятельность: Уч. / Г.А. Резник, А.И. Маскаева, Ю.С. Пономаренко. - М.: Инфра-М, 2019. - 216 с.

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

Свириденко, Ю.П. Сервисная деятельность в обслуживании населения: Учебное пособие / Ю.П. Свириденко, В.В. Хмелев. - СПб.: Лань, 2018. - 192 с.

Свириденко, Ю.П. Сервисная деятельность: Учебное пособие / Ю.П. Свириденко, В.В. Хмелев. - М.: Инфра-М, 2018. - 256 с.

Б1.О.18 Коммерческая деятельность предприятий торговли и сервиса

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

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

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

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.

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

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

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

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.

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.

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

Организация коммерческой деятельности предприятия: коммерциология.Ч1.Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: уч. 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.

Б1.О.10 Экономика торгового предприятия

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

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

Вуманенко С.Д. Экономика фирмы / под.ред. С.Д. Вуманенко, В.А. Пронина. — М.: ЮНИТИ, 2018. – 412с.

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.

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.

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

Б1.О.11 Маркетинг в торговле и сервисе

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 : Издательство Юрайт, 2021. — 396 с.

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

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

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

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

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

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

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

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

Секерин, В. Д. Инновационный маркетинг [Текст] : Учебник / В. Д. Секерин.- Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016. - 237 с.

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

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

Б1.В.ДВ.07.01 Организация выставочной деятельности

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

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 : Издательство Юрайт, 2021. — 194 с.

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.

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

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

Б1.В.08 Маркетинговые исследования в торговле и сервисе

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

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

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

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

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

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

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

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

Б1.В.03 Инновационные технологии в торговле и сервисе

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.

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

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

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

Инновационность как фактор роста экономики сектора услуг: измерение и влияние территориального аспекта : монография / О. Н. Владимирова [и др.]. – 2018.

Инновационная экономика: стратегия и инструменты формирования [Текст] : Учебное пособие / О. И. Донцова, С. А. Логвинов. - 1. - Москва : Издательский дом "Альфа-М" ; Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 208 с.

Гончаренко, Л. П. Инновационная политика [Текст] : Учебник / Гончаренко Л.П. - Отв. ред.- М. : Издательство Юрайт, 2016. - 502 с. Режим доступа: http://www.biblio-online.ru/book/63932963-F7CD-4C13-A984-23DAAAAAC897

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.

Б1.В.06 Электронная торговля и сервис

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

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

Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : монография / Л.В. Лапидус. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 381 с.

Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лапидус. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 479 с.

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

Б.1.В.01 Бизнес-планирование на предприятиях торговли и сервиса

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

Романова М. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М. В. Романова. – Москва: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2021. – 240 с. https://znanium.com/read?id=376319

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.

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.

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

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

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

Б.1В.13 Экономика предприятий общественного питания

Батраева, Э. А. Экономика предприятия общественного питания : учебник и практикум для вузов / Э. А. Батраева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 390 с.

Васюкова, А.Т. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания: Учебник для бакалавров / А.Т. Васюкова, Т.Р. Любецкая. - М.: Дашков и К, 2015. - 416 с.

Мрыхина, Е.Б. Организация производства на предприятиях общественного питания: Учебное пособие / Е.Б. Мрыхина. - М.: Форум, 2017. - 329 с.

Сологубова, Г. С. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания : учебник для академического бакалавриата / Г. С. Сологубова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 321 с.

Б.1В.14 Экономика гостиничного предприятия

Лазарев, А. Н. Экономика гостиничного предприятия: учебное пособие / А.Н. Лазарев, Н.А. Зайцева, С.В. Огнева, Е.Н. Егорова ; под ред. А.Н. Лазарева. - Москва : КНОРУС, 2018. — 304 с.

Быстров, С. А. Организация гостиничного дела : учебное пособие / С.А. Быстров. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 432 с.

Б1.О.15 Сервисы цифровой экономике

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

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

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

Б1.В.ДВ.10.01 Бренд-менеджмент / Б1.В.ДВ.10.02 Рынок услуг

Синяева, И. М. Маркетинг услуг [Текст] / И. М. Синяева.- Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2014. - 252 с.

Секерин, В. Д. Инновационный маркетинг [Текст] : Учебник / В. Д. Секерин.- Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016. - 237 с.

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.

Тульчинский, Г. Л. Бренд-менеджмент. Брендинг и работа с персоналом : учебное пособие для вузов / Г. Л. Тульчинский, В. И. Терентьева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 255 с.

Пономарёва, Е. А. Бренд-менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е. А. Пономарёва. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 341 с.

Домнин, В. Н. Брендинг : учебник и практикум для вузов / В. Н. Домнин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 493 с.

Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебное пособие для вузов / И. М. Лифиц. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 392 с.

Б1.О.23 Ценообразование в торговле и сервисе

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.

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.

2.1.4.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети *«Интернет»*

Для подготовки к государственному экзамену по программе 43.03.01 Сервис направленности (профиля) подготовки 43.03.01.01 «Сервис в торговле» студенты могут пользоваться следующим программным обеспечением и Интернет-ресурсами.

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru.
2. Официальный сайт Росстата России [Электронный ресурс] // Режим доступа: - http://www.gks.ru
3. Официальный сайт Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в НТС [Электронный ресурс] // Режим доступа: - http://fasie.ru/
4. Официальный сайт Фонда технологического развития РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: **-** http://www.rftr.ru/
3. Электронный каталог на все виды изданий (база данных СФУ) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.sfu-kras.ru.
4. Научная библиотека СФУ (база данных) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.sfu-kras.ru.

2.1.4.3 Дополнительные рекомендации

Возможность использования программных продуктов при подготовке к государственному экзамену.

Программное обеспечение: Операционные системы: Microsoft Windows Professional, Microsoft Office Professional, ESET NOD32 Antivirus, Adobe Acrobat

2.2. Выпускная квалификационная работа

2.2.1. Выпускная квалификационная работа выполняется в виде бакалаврской работы.

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

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. Перечень тем ВКР, утверждается директором института на основании решения выпускающей кафедры, предлагается обучающимся не позднее, чем за шесть месяцев до начала ГИА.

Перечень тем бакалаврских работ по программе 43.03.01 Сервис направленности (профиля) подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле:

1. Анализ факторов формирования и оценки потенциала предприятия/ организации сферы торговли и сервиса
2. Разработка процесса подготовки, реализации и оценки эффективности проектов развития предприятия/организации сферы торговли и сервиса
3. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
4. Совершенствование организации и технологии предоставления сервиса предприятия торговой сферы.
5. Методы и технологии тестирования нового товара/услуги предприятия/организации сферы торговли и сервиса в рыночных условиях
6. Инновации в формировании и развитии конкурентных преимуществ предприятия/организации сферы торговли и сервиса
7. Оценка факторов инвестиционной привлекательности сферы торговли и сервиса
8. Маркетинг в системе управления сервисной деятельностью предприятия
9. Проектирование комплекса маркетинга предприятия/организации сферы торговли и сервиса
10. Проектирование комплекса маркетинговых коммуникаций предприятия/организации сферы торговли и сервиса
11. Маркетинговый анализ и оценка инновационного потенциала предприятия/организации сферы торговли и сервиса
12. Маркетинговый анализ микро и макросреды предприятия/организации сферы торговли и сервиса
13. Сегментация рынка в исследовании возможностей предприятия предприятия/организации сферы торговли и сервиса
14. Сегментация рынка предприятия/организации сферы торговли и сервиса
15. Маркетинговые исследования (по направлениям) рынка предприятия/организации сферы торговли и сервиса
16. Исследование рынка в формировании конкурентных преимуществ предприятия предприятия/организации сферы торговли и сервиса

17. Конкурентные стратегии предприятия предприятия/организации сферы торговли и сервиса
18. Факторы конкурентоспособности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
19. Разработка стратегии позиционирования продукта, услуги предприятия/организации сферы торговли и сервиса
20. Формирование организационной структуры предприятия/организации сферы торговли и сервиса
21. Корпоративная информационная система в развитии предприятия предприятия/организации сферы торговли и сервиса
22. Формирование стратегии и системы продвижения нового товара (технологии) предприятия/организации сферы торговли и сервиса
23. Гармонизация промышленной и торговой политики с учетом инновационной привлекательности
24. Условия и маркетинговые инструменты создания стартапов предприятия/организации сферы торговли и сервиса
25. Организационно-экономические механизмы обеспечения инновационного развития отраслей сферы торговли и сервиса
26. Исследование жизненного цикла инноваций в формировании конкурентоспособности стартапа предприятия/организации сферы торговли и сервиса
27. Исследование инфраструктуры сферы торговли и сервиса
28. Конкурентные преимущества предприятия/организации сферы торговли и сервиса в условиях цифровой экономики
29. Процесс бенчмаркинга в деятельности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
30. Оценка эффективности системы управления инновационным процессом на предприятии/организации сферы торговли и сервиса
31. Разработка стратегии управления интеграцией сетевых партнеров и покупателей в инновационный процесс предприятия/организации сферы торговли и сервиса
32. Совершенствование ресурсного обеспечения деятельности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
33. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
34. Разработка бизнес–плана инновационного проекта предприятия/организации сферы торговли и сервиса
35. Планирование и оптимизация затрат предприятия/организации сферы торговли и сервиса
36. Совершенствование организации и управления сервисной деятельностью предприятия сферы торговли

37. Система услуг как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия
38. Система услуг в оптовой (розничной) торговле и оценка их качества
39. Сервисное обслуживание покупателей в системе отношений коммерческой деятельности
40. Система обслуживания покупателей на предприятиях оптовой (розничной) торговли и ее совершенствование
41. Система обслуживания покупателей на предприятиях розничной торговли и ее совершенствование
42. Организация розничных (оптовых) продаж товаров и повышение ее эффективности
43. Совершенствование торгово – технологического процесса предприятий розничной торговли
44. Совершенствование складского технологического процесса предприятий оптовой торговли
45. Размещение и выкладка товаров в торговом зале и мероприятия по совершенствованию
46. Организация сервисной деятельности предприятия сетевой торговли и ее совершенствование
47. Логистика в деятельности предприятий торговли (сервиса)
48. Организация торгового процесса с применением логистических моделей
49. Закупочная деятельность предприятия торговли (сервиса) и повышение ее эффективности
50. Организация сервиса в повышении конкурентоспособности предприятия на рынке.
51. Совершенствование сервисного обслуживания потребителей товаров и услуг
52. Организация и планирование материальных потоков на предприятиях торговли и (сервиса)
53. Управление выставочной деятельностью
54. Управление проектом профессиональной выставки
55. Стратегическое управление деятельностью выставочной организации
56. Управление процессом подготовки к участию в торгово-промышленной выставке организации-экспонента
57. Исследование состояния и направлений развития сетей торговли и сервиса в регионе.
58. Совершенствование бизнес-процессов предприятия торговли (сервиса) на основе цифровой трансформации.
59. Совершенствование информационно-маркетингового обеспечения коммерческой деятельности предприятия торговли и сервиса
60. Развитие систем и методов продвижения продаж товаров (услуг) на предприятии торговли и сервиса.

61. Анализ состояния и разработка проекта по совершенствованию закупочной деятельности предприятия торговли и сервиса
62. Анализ состояния и направления совершенствования технологического процесса предприятия торговли и сервиса
63. Анализ системы обслуживания и направления её совершенствования на предприятии торговли и сервиса
64. Анализ состояния и разработка направлений дальнейшего совершенствования адаптационно-интеграционной деятельности предприятия (сети предприятий) торговли и сервиса.
65. Анализ коммерческой деятельности и оценка возможности развития аутсорсинга на предприятии (сети предприятий) торговли (сервиса).
66. Анализ и разработка направлений совершенствования коммерческой деятельности для обеспечения государственных (муниципальных) закупок и закупок для фирм с государственным участием
67. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров производственного назначения (рынок B2B)
68. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятий на рынке сферы услуг в сегменте HoReCa
69. Разработка проекта развития электронной торговли предприятия сферы торговли и сервиса
70. Состояние и возможности дальнейшего совершенствования использования систем ECM в коммерческой деятельности предприятий торговли и сервиса.

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

2.2.3 Порядок выполнения выпускной квалификационной работы

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 зашиты 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:

- Выбор темы ВКР с написанием студентом соответствующего заявления о закреплении темы на имя заведующего кафедрой (приложение А). 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 соответствия с разработанным графиком;
- оценивать качество выполнения работы в соответствии с предъявленными к ней требованиями.

3. Составление плана и задания по ВКР (приложения Б, В) с последующим утверждением его заведующим кафедрой.

- 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 Госкомстата Российской Федерации, 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, проделанные 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, содержанию, оформлению и изложению стандартов организации», СТО 4.2–01–2018) или ГОСТ Р 7.0.5– 2008 г.

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, содержанию, оформлению и изложению стандартов организации», СТО 4.2–01–2018). 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 материалы 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 Критерии выставления оценок (соответствия уровня подготовки выпускника требованиям стандарта) на основе выполнения и защиты ВКР. Оценка выпускной квалификационной работы формируется мнениями руководителя, итогов доклада и ответов студента на вопросы членов государственной комиссии. Результаты защиты научно- квалификационной работы определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка «отлично»:

- 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.

Оценка «хорошо»:

- 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.

Оценка «удовлетворительно»:

- 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.

Оценка «неудовлетворительно»:

- 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.

Описание материально-технической базы

Кафедра Торгового дела и маркетинга, осуществляющая реализацию образовательной программы 43.03.01 Сервис направленности (профиля) подготовки 43.03.01.31 Сервис в торговле, располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической и научно-исследовательской работы студентов, а также процедур ГИА, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам, а также техники безопасности при проведении ГИА, ФГОС ВО и особыми образовательными потребностями обучающегося с нарушением опорно-двигательного аппарата.

Для обучающихся инвалидов и обучающихся с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров; наличие специальных кресел и других приспособлений).

При использовании электронных изданий университет обеспечивает каждого обучающегося во время самостоятельной подготовки к ГИА рабочим местом в компьютерном классе и/или библиотеке в соответствии с объемом и содержанием НИР, включая выход в Интернет. Так, используется компьютерный класс 6-32, оснащенный 14 компьютерами, объединенными в локальную сеть с выходом в Интернет, видеопроекторы, проекционные панели (ПО: Project Expert; Audit Expert, Конси – SWOT Analysis, Marketing Analytic).

Составители:

д-р экон. наук, профессор кафедры Торгового дела и маркетинга _____ Ю. Ю. Суслова

д-р экон. наук, профессор кафедры Торгового дела и маркетинга _____ В. В. Куимов

д-р экон. наук, профессор кафедры Торгового дела и маркетинга _____ Е. В. Щербенко

канд. экон. наук, доцент кафедры Торгового дела и маркетинга _____ А. В. Волошин

канд. экон. наук, доцент кафедры Торгового дела и маркетинга _____ О. В. Рубан

Программа принята на заседании кафедры Торгового дела и маркетинга 07 сентября 2021 года, протокол № 2.