

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

---

**Институт отраслевого менеджмента  
Факультет рыночных технологий**

УТВЕРЖДЕНА  
ученым советом  
Института отраслевого менеджмента  
Протокол от «02» марта 2022 г.  
№ 62

**ПРОГРАММА  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

направление подготовки  
38.03.06 – Торговое дело  
направленность (профиль) "Международный маркетинг"

Квалификация  
Бакалавр

Форма обучения  
очная

Год выпуска 2022

Москва, 2022 г.

**Автор–составитель:**

Директор программы, доцент кафедры маркетинга и рекламы, к.э.н., доцент Сяглова Ю.В.

## СОДЕРЖАНИЕ

### Введение

1. Виды и объем государственной итоговой аттестации
2. Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы
  - 2.1. Перечень профессиональных компетенций, владение которыми должен продемонстрировать обучающийся в ходе ГИА:
    - 2.1.1. При защите выпускной квалификационной работы
    - 2.1.2. При сдаче государственного экзамена
  - 2.2. Перечень общепрофессиональных компетенций, на основе которых были освоены профессиональные компетенции
  - 2.3. Перечень универсальных компетенций, подтверждающих наличие у выпускника общих знаний и социального опыта
3. Показатели и критерии оценивания компетенций
  - 3.1. Выпускная квалификационная работа
  - 3.2. Государственный экзамен
4. Шкалы оценивания
  - 4.1. Выпускная квалификационная работа
  - 4.2. Государственный экзамен
5. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы
  - 5.1. Содержание государственного экзамена
  - 5.2. Перечень вопросов, выносимых на государственный экзамен
  - 5.3. Общая характеристика выпускной квалификационной работы
  - 5.4. Перечень рекомендуемых тем ВКР
6. Методические материалы
  - 6.1. Рекомендации обучающимся по подготовке к государственному экзамену
  - 6.2. Порядок подготовки и выполнения выпускной квалификационной работы. Требования по оформлению выпускной квалификационной работы.
  - 6.3. Руководство и консультирование
  - 6.4. Процедура защиты выпускной квалификационной работы
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение государственного экзамена
  - 7.1. Основная литература
  - 7.2. Дополнительная литература
  - 7.3. Нормативные правовые документы

## **Введение**

Программа государственной итоговой аттестации предназначена для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению «Торговое дело», направленность (профиль) «Международный маркетинг» и включает в себя вопросы, связанные с подготовкой и проведением государственного экзамена, а также разработкой и защитой выпускной квалификационной работы (ВКР).

Программа разработана на основании Федерального закона от 27 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее Федеральный закон), Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Приказ от 5 апреля 2017 года № 301), Положения о проведении в РАНХиГС государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры, образовательного стандарта Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (далее – Академия), утвержденного приказом ректора Академии от 25.03.2016 № 01-1502 (в ред. от 06.05.2019г. № 02-520), Положения о выпускной квалификационной работе по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в РАНХиГС, утвержденного приказом ректора Академии от 28.12.2017 № 02-943, Положения о выпускной квалификационной работе по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, выполняемой в виде стартапа, утвержденного приказом ректора Академии от 06.11.2020 № 02-892, Регламента проведения ГИА с применением дистанционных образовательных технологий в условиях мер, принимаемых для противодействия распространения коронавирусной инфекции, утвержденного приказом ректора Академии от 24.04.2020 № 02-370 и образовательного стандарта Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, утвержденного приказом ректора Академии от 30 декабря 2016 г. № 01-8336 и разработанного на основе федерального государственного образовательного стандарта 38.03.06 Торговое дело, учебных планов, календарных учебных графиков.

ГИА проводится государственными экзаменационными комиссиями в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися образовательных программ соответствующим требованиям образовательного стандарта, самостоятельно утвержденного

Академией.

К ГИА допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по соответствующей образовательной программе.

Успешное прохождение ГИА является основанием для выдачи обучающемуся документа о высшем образовании и о квалификации образца, установленного Министерством образования и науки Российской Федерации.

Местом размещения документов, информации и обмена ими при организации ГИА с применением ДОТ является личный кабинет обучающегося <https://my.ranepa.ru/>. Для сотрудников Академии инструментом взаимодействия с личным кабинетом обучающегося является Комплексная автоматизированная система Академии (далее -КАС).

## **1. Виды и объем государственной итоговой аттестации**

Государственная итоговая аттестация включает государственный экзамен и защиту выпускной квалификационной работы.

Государственная итоговая аттестация проводится очно или очно с применением дистанционных образовательных технологий (далее - ДОТ). ГИА может проводиться с применением ДОТ в связи с форс-мажорными обстоятельствами, вызванными мерами по предотвращению распространения коронавирусной инфекции. Решение о проведении ГИА с применением ДОТ принимается руководителем структурного подразделения, реализующего образовательную программу и организующего ГИА для всех обучающихся образовательной программы без подачи заявлений с их стороны.

Общая трудоемкость итоговой государственной аттестации:

9 зачетных единиц – 324 академических часа,

из них:

подготовка и сдача государственного экзамена - 3 зачетные единицы – 108 академических часов,

подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы - 6 зачетные единицы – 216 академических часов.

## **2. Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы**

### **2.1. Перечень профессиональных компетенций, владение которыми должен продемонстрировать обучающийся в ходе ГИА:**

#### **2.1.1. При защите выпускной квалификационной работы**

Торгово-технологическая деятельность:

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

Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-2);

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

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

Организационно-управленческая деятельность:

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

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

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

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

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

### Проектная деятельность:

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

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

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

Способность осуществлять деловые переговоры и деловую переписку на иностранном языке (ДПК-1).

## **2.1.2. При сдаче государственного экзамена**

### Торгово-технологическая деятельность:

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

Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-2);

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

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

### Организационно-управленческая деятельность:

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

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

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

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

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

### Проектная деятельность:

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

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

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

Способность осуществлять деловые переговоры и деловую переписку на иностранном языке (ДПК-1).

Перечень ПК подтверждает готовность выпускника выполнять обобщенные трудовые и трудовые функции, на которые ориентирована образовательная программа.

## **2.2. Перечень общепрофессиональных компетенций, на основе которых были освоены профессиональные компетенции**

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

Способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования;

Владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем (ОПК-2);

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

Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической);

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

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

Способность использовать аналитические методы для оценки эффективности коммерческой, маркетинговой, рекламной и логистической деятельности организации на региональных и мировых рынках (ОПК-ОС-6).

## **2.3. Перечень универсальных компетенций, подтверждающих наличие у выпускника общих знаний и социального опыта**

Способность применять критический анализ информации и системный подход для решения задач обоснования собственной гражданской и мировоззренческой позиции (УК ОС-1);

Способность разработать проект на основе оценки ресурсов и ограничений (УК ОС-2);

способность вести себя в соответствии с требованиями ролевой позиции в командной работе (УК ОС-3);

Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном(ых) и иностранном(ых) языке (ах) (УК ОС-4);

способность проявлять толерантность в условиях межкультурного разнообразия общества (УК ОС-5);

Способность выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни (УК ОС-6);

Способность поддерживать уровень физического здоровья, достаточного для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности (УК ОС-7);

Способность создавать и поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций (УК ОС-8);

Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (УК ОС-9);

Способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности (УК ОС-10).



### 3. Показатели и критерии оценивания компетенций

#### 3.1. Выпускная квалификационная работа

Код компетенции	Наименование компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Способ/средство оценивания
ПК-1	Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	Определяет особенности осуществления контроля качества товаров и услуг; выделяет параметры технологических процессов и используемых ресурсов; осуществляет контроль качества ассортимента товаров, оценку качества, диагностика дефектов, технологические процессы по приему и учету товаров обобщает необходимые варианты контроля и оценки качества товаров и услуг соответствующего запросам потребителя, разрабатывает регламент.	Определены особенности осуществления контроля качества товаров и услуг; выделены параметры технологических процессов и используемых ресурсов; осуществлен контроль качества ассортимента товаров, оценку качества, диагностика дефектов, технологические процессы по приему и учету товаров; обобщены необходимые варианты контроля и оценки качества товаров и услуг соответствующего запросам потребителя, разрабатывает регламент.	Самостоятельная работа во время написания ВКР, коммуникации с научным руководителем, главы ВКР, текст ВКР, выводы по ВКР, предложенные варианты (мероприятия) по повышению эффективности конкретной проблемы, иллюстративный материал работы, графики, диаграммы, расчеты, литература, отзыв руководителя, презентация, процесс защиты и ответы на вопросы во время защиты
ПК-2	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых	Знает принципы формирования трудовых и маркетинговых ресурсов предприятия, основы охраны труда персонала, методы управления и повышения эффективности работы персонала на предприятии с учетом норм международного права. Знает законодательные и подзаконные акты и применение их к фактическим ситуациям в сфере осуществления	Продемонстрировано умение разрабатывать маркетинговые стратегии для предприятий сферы услуг, исходя из результатов ситуационного анализа и целей предприятия; ассортиментной политики услуг, товарных характеристик услуги, ценовой политики, стратегии реализации и продвижения услуг в сфере материального и	

	ресурсов, а также учитывать и списывать потери	хозяйственной деятельности.	нематериального производства Продемонстрировано владение методами формирования эффективного состава и структуры человеческих и маркетинговых ресурсов организации, методами повышения производительности труда работников с учетом безопасности жизнедеятельности. Продемонстрированы умения и навыков поиска применимых законодательных и подзаконных актов и применения их к фактическим ситуациям в сфере осуществления хозяйственной деятельности.
ПК-3	Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	Анализирует маркетинговую информацию; выбирает ресурсы, специальное оборудование и средства с учетом торговой деятельности; планирует деятельность торгового предприятий; проводит исследование потребительского спроса; мониторинг потребностей; проводит исследования психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и социально-демографических факторов; проводит исследования товарного рынка	Выявлены потребности покупателей; выбраны ресурсы, специальное оборудование и средства с учетом торговой деятельности; приобретены навыки планирования деятельности торгового предприятий; проведены исследования потребительского спроса; мониторинга потребностей; проведены исследования психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и социально-

		разрабатывает индивидуально и (или) в составе команды инновационные решения, определяет необходимые для их реализации средства и методы, оценивает их эффективность.	демографических факторов; проведены исследования товарного рынка конкретного товара (товаров) разработаны индивидуально и (или) в составе команды инновационные решения, определены необходимые для их реализации средства и методы, оценена их эффективность.
ПК-4	Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	Знание понятия и сущности иерархии товаров и товарного классификатора, основ определения и методов соответствия требуемому уровню качества.	Умеет систематизировать и классифицировать, идентифицировать товары в рамках товарного классификатора, выделяет типы факторов, влияющих на соответствие товаров требуемому уровню качества; Анализирует информации в рамках оценки влияния товаров в товарном классификаторе и идентифицирует фальсифицированные товары.
ПК-5	Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	Знание организационной структуры и анализ организационного поведения персонала конкретной организации	Определяет основной тип организационной структуры на предприятии. Выявляет проблемы в структуре и организации и предлагает обоснованные и конструктивные предложения по ее совершенствованию. Диагностирует тип организационной культуры.

			<p>Анализирует влияние различных факторов на конкретные виды поведения сотрудников и эффективность их трудовой деятельности.</p> <p>Работает в малой группе, изучает взаимодействие с членами группы, распределения обязанностей, совершенствования механизмов групповой работы; способен определить тип системы коммуникаций в группе и прогнозирует ее эффективность в заданных ситуационных условиях.</p> <p>Идентифицирует основные методы разрешения конфликтных ситуаций.</p> <p>Определяет и выявляет методы принятия решений в условиях неопределенности и риска, используемые на предприятия; владеет системным подходом к выявлению и анализу возникающих в организации проблем.</p>
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<p>Знание классификации и типов договоров в коммерческой деятельности, принципов и параметров оценки их эффективности.</p> <p>Умение оценивать эффективность коммуникаций с деловыми партнерами с учетом условий и</p>	<p>Применяет различные виды маркетинговых коммуникаций и подходы к выбору стратегических решений по использованию маркетинговых коммуникаций; формулирует эффективные</p>

		<p>возможностей международной маркетинговой среды.</p>	<p>рекламные аргументы при продаже товаров; планирует комплекс маркетинговых коммуникаций; Владеет технологиями интегрирования средств маркетинговых коммуникаций в целостную программу; выбирает инновационные методы, средства и технологий в коммуникативной деятельности. Продемонстрированы навыки заключения договоров и контроля над их исполнением. Продемонстрирована готовность к выстраиванию коммуникативной политики в международном маркетинге.</p>
ПК-7	<p>Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p>	<p>Подготовка к практической деятельности с учетом современной парадигмы глобализации мировой экономики</p>	<p>Студент в ходе прохождения преддипломной практики получил навыки: Расчета потребности МТР в зависимости от характера применяемых материалов: потребность в сырье и материалах; потребность в топливе и энергии; потребность в оборудовании. Анализа балансов МТО в виде планов снабжения, определяющих потребность в материальных ресурсах и источники их получения норм расхода сырья, материалов,</p>

			<p>полуфабрикатов и комплектующих изделий;</p> <p>нормы расхода материалов, топлива, энергии, нормы отходов с учетом их повторного использования;</p> <p>заявки служб на вспомогательные материалы, топливо и энергию;</p> <p>нормативы переходящих запасов на начало и конец планируемого года;</p> <p>данные об остатках материалов на складах на начало планируемого периода;</p> <p>действующие (ожидаемые) цены на материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо, энергию.</p>
ПК-8	<p>Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p>	<p>Выявление и структурирование проблем, связанных с качеством обслуживания розничной торговой бизнес-единиц и повышение качества торгового обслуживания</p>	<p>Выявление и анализ стандартов обслуживания;</p> <p>Разработка рекомендаций по совершенствованию обслуживания;</p> <p>Разработка многоаспектной, разносторонней системы совершенствования качества обслуживания.</p> <p>Анализ показателей: оптимальные температурные показатели в торговом зале;</p> <p>необходимое количество опознавательных и</p>

			<p>информационных знаков;</p> <p>безопасность покупателей при осмотре товаров;</p> <p>экологическая безопасность товаров;</p> <p>освещение в помещениях торгового зала магазина естественное и искусственное;</p> <p>наличие холодного/горячего водоснабжения и канализации.</p> <p>средства размещения;</p> <p>подъезды с необходимыми дорожными знаками;</p> <p>пешеходные дорожки;</p> <p>прилегающая территория (освещение, парковка и т.д.)</p>
ПК-9	<p>Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>	<p>Знание операций и подходов к разработке, корректировке и совершенствованию стратегии развития предприятия отрасли в зависимости от влияния инвестиционных вложений.</p> <p>Знание понятийного и инструментального аппарата стратегического планирования.</p>	<p>Продемонстрированы навыки принятия решения о необходимости корректировки или выработки стратегии развития предприятия отрасли с учетом инвестиционной привлекательности.</p>
ПК-12	<p>Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием</p>	<p>Знание операций, подходов, инструментов и методов проектной деятельности, особенностей информационных технологий.</p> <p>Знание основ и понятийного аппарата кросскультурного маркетинга.</p> <p>Знание основ и</p>	<p>Продемонстрировано знание операций, подходов, инструментов и методов проектной деятельности, особенностей информационных технологий.</p> <p>Продемонстрировано знание основ и понятийного аппарата</p>

	информационных технологий	понятийного аппарата интернет маркетинга. Владение навыками подбора соответствующих инструментов информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности организации с учетом кросскультурного маркетинга и интернет маркетинга.	кросскультурного маркетинга. Продемонстрировано знание основ и понятийного аппарата интернет маркетинга. Продемонстрировано владение навыками подбора соответствующих инструментов информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности организации с учетом кросскультурного маркетинга и интернет маркетинга.
ПК-13	Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Знание и понимание основных и дополнительных бизнес-процессов организации. Готовность к разработке проекта в профессиональной деятельности организации. Владение навыками анализа проекта и оценки его эффективности в организации.	Произведена классификация основных и дополнительных бизнес-процессов организации. Разработан проект в профессиональной деятельности организации. Продемонстрировано умение производить анализ проекта и оценивать его эффективность в организации.
ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	Владение навыками распознавания и оптимизации бизнес-процессов организации для их прогнозирования и оценки эффективности в организации торговли.	Продемонстрировано понимание сущности, состава, типов и видов бизнес-процессов организации торговли; Продемонстрировано владение навыками распознавания и оптимизации бизнес-процессов организации для их прогнозирования и оценки эффективности в организации сферы торговли.



ДПК-1	Способность осуществлять деловые переговоры и деловую переписку на иностранном языке	Анализ ведение деловых переговоров на конкретном предприятии	Студент анализирует и оценивает работу на предприятии по следующий направлениям: 1. Переговоры с иностранными партнерами, способы их проведения. 2. Цели переговоров с иностранными партнерами 3. Выработка позиции и тактики ведения переговоров. 4. Организационно-техническая подготовка переговоров. 5. Документальное оформление результатов переговоров.
-------	--	--	---

### 3.2. Государственный экзамен

Код компетенции	Наименование компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Способ/средство оценивания
ПК-1	Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по	Определяет особенности осуществления контроля качества товаров и услуг; выделяет параметры технологических процессов и используемых ресурсов; осуществляет контроль качества ассортимента товаров, оценку качества, диагностика дефектов, технологические процессы по приему и учету товаров обобщает необходимые варианты контроля и оценки качества товаров и услуг соответствующего запросам потребителя,	Определены особенности осуществления контроля качества товаров и услуг; выделены параметры технологических процессов и используемых ресурсов; осуществлен контроль качества ассортимента товаров, оценку качества, диагностика дефектов, технологические процессы по приему и учету товаров; обобщены необходимые варианты	Ответы на вопросы билета и дополнительные вопросы членов ГЭК

	количеству и качеству	разрабатывает регламент.	контроля и оценки качества товаров и услуг соответствующего запросам потребителя, разрабатывает регламент.
ПК-2	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Знает принципы формирования трудовых и маркетинговых ресурсов предприятия, основы охраны труда персонала, методы управления и повышения эффективности работы персонала на предприятии с учетом норм международного права. Знает законодательные и подзаконные акты и применение их к фактическим ситуациям в сфере осуществления хозяйственной деятельности.	Продемонстрировано умение разрабатывать маркетинговые стратегии для предприятий сферы услуг, исходя из результатов ситуационного анализа и целей предприятия; ассортиментной политики услуг, товарных характеристик услуги, ценовой политики, стратегии реализации и продвижения услуг в сфере материального и нематериального производства Продемонстрировано владение методами формирования эффективного состава и структуры человеческих и маркетинговых ресурсов организации, методами повышения производительности труда работников с учетом безопасности жизнедеятельности. Продемонстрированы умения и навыков поиска применимых законодательных и подзаконных актов и применения их к фактическим ситуациям в сфере осуществления хозяйственной деятельности.

ПК-3	<p>Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>	<p>Анализирует маркетинговую информацию; выбирает ресурсы, специальное оборудование и средства с учетом торговой деятельности; планирует деятельность торгового предприятий; проводит исследование потребительского спроса; мониторинг потребностей; проводит исследования психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и социально-демографических факторов; проводит исследования товарного рынка разрабатывает индивидуально и (или) в составе команды инновационные решения, определяет необходимые для их реализации средства и методы, оценивает их эффективность.</p>	<p>Выявлены потребности покупателей; выбраны ресурсы, специальное оборудование и средства с учетом торговой деятельности; приобретены навыки планирования деятельности торгового предприятий; проведены исследования потребительского спроса; мониторинга потребностей; проведены исследования психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и социально-демографических факторов; проведены исследования товарного рынка конкретного товара (товаров) разработаны индивидуально и (или) в составе команды инновационные решения, определены необходимые для их реализации средства и методы, оценена их эффективность.</p>
ПК-4	<p>Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации</p>	<p>Знание понятия и сущности иерархии товаров и товарного классификатора, основ определения и методов соответствия требуемому уровню качества.</p>	<p>Умеет систематизировать и классифицировать, идентифицировать товары в рамках товарного классификатора, выделяет типы факторов, влияющих на соответствие</p>

			<p>товаров требуемому уровню качества;  Анализирует информации в рамках оценки влияния товаров в товарном классификаторе и идентифицирует фальсифицированные товары.</p>
ПК-5	<p>Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами</p>	<p>Знание организационной структуры и анализ организационного поведения персонала конкретной организации</p>	<p>Определяет основной тип организационной структуры на предприятии.  Выявляет проблемы в структуре и организации и предлагает обоснованные и конструктивные предложения по ее совершенствованию.  Диагностирует тип организационной культуры.  Анализирует влияние различных факторов на конкретные виды поведения сотрудников и эффективность их трудовой деятельности.  Работает в малой группе, изучает взаимодействие с членами группы, распределения обязанностей, совершенствования механизмов групповой работы; способен определить тип системы коммуникаций в группе и прогнозирует ее эффективность в заданных ситуационных условиях.  Идентифицирует основные методы разрешения</p>

			<p>конфликтных ситуаций.          Определяет и выявляет методы принятия решений в условиях неопределенности и риска, используемые на предприятия; владеет системным подходом к выявлению и анализу возникающих в организации проблем.</p>
ПК-6	<p>Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p>	<p>Знание классификации и типов договоров в коммерческой деятельности, принципов и параметров оценки их эффективности.</p> <p>Умение оценивать эффективность коммуникаций с деловыми партнерами с учетом условий и возможностей международной маркетинговой среды.</p>	<p>Применяет различные виды маркетинговых коммуникаций и подходы к выбору стратегических решений по использованию маркетинговых коммуникаций; формулирует эффективные рекламные аргументы при продаже товаров; планирует комплекс маркетинговых коммуникаций; Владеет технологиями интегрирования средств маркетинговых коммуникаций в целостную программу; выбирает инновационные методы, средства и технологий в коммуникативной деятельности.</p> <p>Продемонстрированы навыки заключения договоров и контроля над их исполнением.</p> <p>Продемонстрирована готовность к выстраиванию коммуникативной политики в международном маркетинге.</p>

ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Подготовка к практической деятельности с учетом современной парадигмы глобализации мировой экономики	Студент в ходе прохождения преддипломной практики получил навыки: Расчета потребности МТР в зависимости от характера применяемых материалов: потребность в сырье и материалах; потребность в топливе и энергии; потребность в оборудовании. Анализа балансов МТО в виде планов снабжения, определяющих потребность в материальных ресурсах и источники их получения норм расхода сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий; нормы расхода материалов, топлива, энергии, нормы отходов с учетом их повторного использования; заявки служб на вспомогательные материалы, топливо и энергию; нормативы переходящих запасов на начало и конец планируемого года; данные об остатках материалов на складах на начало планируемого периода; действующие (ожидаемые) цены на материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо,
------	---	--	---

			энергию.
ПК-8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Выявление и структурирование проблем, связанных с качеством обслуживания розничной торговой бизнес-единиц и повышение качества торгового обслуживания	<p>Выявление и анализ стандартов обслуживания;</p> <p>Разработка рекомендаций по совершенствованию обслуживания;</p> <p>Разработка многоаспектной, разносторонней системы совершенствования качества обслуживания.</p> <p>Анализ показателей: оптимальные температурные показатели в торговом зале;</p> <p>необходимое количество опознавательных и информационных знаков;</p> <p>безопасность покупателей при осмотре товаров;</p> <p>экологическая безопасность товаров;</p> <p>освещение в помещениях торгового зала магазина естественное и искусственное;</p> <p>наличие холодного/горячего водоснабжения и канализации.</p> <p>средства размещения;</p> <p>подъезды с необходимыми дорожными знаками;</p> <p>пешеходные дорожки;</p> <p>прилегающая территория (освещение, парковка и т.д.)</p>

ПК-9	Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	Знание операций и подходов к разработке, корректировке и совершенствованию стратегии развития предприятия отрасли в зависимости от влияния инвестиционных вложений. Знание понятийного и инструментального аппарата стратегического планирования.	Продемонстрированы навыки принятия решения о необходимости корректировки или выработки стратегии развития предприятия отрасли с учетом инвестиционной привлекательности.
ПК-12	Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	Знание операций, подходов, инструментов и методов проектной деятельности, особенностей информационных технологий. Знание основ и понятийного аппарата кросскультурного маркетинга. Знание основ и понятийного аппарата интернет маркетинга. Владение навыками подбора соответствующих инструментов информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности организации с учетом кросскультурного маркетинга и интернет маркетинга.	Продемонстрировано знание операций, подходов, инструментов и методов проектной деятельности, особенностей информационных технологий. Продемонстрировано знание основ и понятийного аппарата кросскультурного маркетинга. Продемонстрировано знание основ и понятийного аппарата интернет маркетинга. Продемонстрировано владение навыками подбора соответствующих инструментов информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности организации с учетом кросскультурного маркетинга и интернет маркетинга.
ПК-13	Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной	Знание и понимание основных и дополнительных бизнес-процессов организации. Готовность к разработке	Произведена классификация основных и дополнительных бизнес-процессов



	деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	проекта в профессиональной деятельности организации. Владение навыками анализа проекта и оценки его эффективности в организации.	организации. Разработан проект в профессиональной деятельности организации. Продемонстрировано умение производить анализ проекта и оценивать его эффективность в организации.
ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	Владение навыками распознавания и оптимизации бизнес-процессов организации для их прогнозирования и оценки эффективности в организации торговли.	Продемонстрировано понимание сущности, состава, типов и видов бизнес-процессов организации торговли; Продемонстрировано владение навыками распознавания и оптимизации бизнес-процессов организации для их прогнозирования и оценки эффективности в организации сферы торговли.
ДПК-1	Способность осуществлять деловые переговоры и деловую переписку на иностранном языке	Анализ ведение деловых переговоров на конкретном предприятии	Студент анализирует и оценивает работу на предприятии по следующему направлениям: Переговоры с иностранными партнерами, способы их проведения. Цели переговоров с иностранными партнерами Выработка позиции и тактики ведения переговоров. Организационно-техническая подготовка переговоров. Документальное оформление результатов переговоров.

#### 4. Шкалы оценивания

##### 4.1. Выпускная квалификационная работа

Оценка	Требования к знаниям
«отлично»	ВКР написана на надлежащем уровне, использованы труды отечественных и зарубежных ученых: монографические источники, периодическая печать, возможности интернет, статистическая информация, собственные расчеты студента, выполненные на персональном компьютере. Отражены: практическая значимость (ценность) работы; применение современной методологии исследования; умение работать со статистическими источниками и экономической литературой; использование для расчетов персональных компьютеров; комплексный, системный подход к разработке и решению темы; наличие элементов творчества; умение грамотно, стройно и логически обоснованно излагать свои мысли, исследования и результаты, обобщать расчеты, строить графики и диаграммы по экономическим показателям. Присутствует анализ с выявлением причинно- следственных связей между событиями, показателями, факторами. Указанные факторы оцениваются, приводятся собственные выводы, авторская позиция по отношению к предмету исследования. Разработаны конкретные меры (организационные, практические) по улучшению положения объекта исследования.
«хорошо»	Раскрыты наиболее существенные, значимые аспекты ВКР. Выявлены основные проблемы, связанные с темой, показаны предпосылки их возникновения и сущность. Выработаны конкретные организационные, технико-экономические и иные рекомендации по совершенствованию деятельности предприятия хотя бы по одной из ключевых проблем, поставленных в теоретическом разделе.
«удовлетворительно»	ВКР носит исследовательский характер, содержит теоретические положения, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом практического опыта по исследуемой проблеме, имеет заметные отклонения от темы, неполноту и нарушение последовательности изложения, беден терминологический словарь и однообразны теоретические конструкции, отсутствуют содержательное и стилевое единство (переход к публицистике), допущены серьезные фактические и теоретические ошибки, недостаточно доказательны выводы.
«неудовлетворительно»	Цели и задачи ВКР не соответствуют утвержденной теме работы. Достоверность результатов ставится под сомнение, оригинальность и новизна результатов отсутствует. Результаты не представляют практической ценности. ВКР не соответствует требованиям. Презентация и/или доклад не отражает сути выпускной работы. Не продемонстрировано владение материалом работы. Ответы на вопросы не даны.

## 4.2. Государственный экзамен

Оценка	Требования к знаниям
«отлично»	<ul style="list-style-type: none"><li>• Приводятся полные сведения по вопросам билета.</li><li>• Демонстрируются глубокие знания по вопросам билета.</li><li>• Ответы на поставленные вопросы в билете излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений.</li><li>• Даются ответы на все вопросы членов ГЭК.</li></ul>
«хорошо»	<ul style="list-style-type: none"><li>• Приводятся основные сведения относительно вопросов билета.</li><li>• Демонстрируются неполные знания по вопросам билета.</li><li>• Ответы на заданные вопросы даются с незначительными ошибками или неточностями.</li></ul>
«удовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"><li>• Приводятся скудные сведения по вопросам билета.</li><li>• Демонстрируются поверхностные знания вопросов в билете.</li><li>• Имеются затруднения с ответами на вопросы членов ГЭК.</li></ul>
«неудовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"><li>• Не продемонстрировано владение материалом работы.</li><li>• Ответы на вопросы не даны.</li></ul>

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

### 5.1. Содержание государственного экзамена

Государственный экзамен представляет собой итоговый экзамен, который должен наряду с требованиями к содержанию отдельных дисциплин, перечень которых определяется вузом, учитывать также общие требования к выпускнику, предусмотренные образовательным стандартом Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ по направлению Торговое дело.

Государственный экзамен осуществляется устно (устно в режиме видеоконференции с применением ДОТ), в форме устного опроса по экзаменационному билету, включающему два вопроса, позволяющих выявить теоретическую подготовку к решению профессиональных задач. Первый вопрос по дисциплинам базовой части образовательной программы, а второй вопрос – по дисциплинам вариативной части.

### 5.2. Перечень вопросов, выносимых на государственный экзамен

#### Перечень вопросов по базовой части образовательной программы

1. Организационно-правовые формы организации. Факторы, определяющие выбор организационно-правовой формы. Особенности организационно – правовых форм торговых предприятий.
2. Основные фонды организации: состав основных фондов торговой организации, классификация, оценка. Износ и амортизация основных фондов.

3. Основные фонды организации. Анализ эффективности использования основных фондов предприятий торговли, пути повышения.
4. Оборотные фонды торговой организации. Особенности формирования и порядок учета стоимости запасов.
5. Заработная плата в организации. Системы и формы оплаты труда. Особенности начисления заработной платы торговых предприятиях.
6. Затраты, расходы организации. Порядок признания расходов.
7. Себестоимость продукции предприятия. Виды себестоимости. Группировка расходов организации. Понятие торговой наценки.
8. Доходы организации, состав доходов. Выручка организации, порядок признания выручки.
9. Показатели финансово – хозяйственной деятельности организации. Прибыль, виды прибыли. Порядок формирования и использования прибыли.
10. Прибыль и рентабельность организации, система показателей рентабельности. Анализ рентабельности, пути повышения.
11. Понятие "менеджмента". Одномерные и синтетические теории менеджмента.
12. Внутренняя и внешняя среды организации. Методы оценки привлекательности среды.
13. Методы управления. Характеристика методов управления.
14. Сущность планирования в организации. Виды планов. Стратегическое и тактическое планирование. Принципы рационального планирования.
15. Управленческое решение: понятие, виды, показатели качества. Этапы и методы разработки управленческих решений.
16. Понятия трудовой мотивации и стимулирования. Основные мотивационные теории. Принципы обеспечения эффективного стимулирования.
17. Власть и лидерство в организации.
18. Понятие функции организация. Основные организационные структуры управления. Этапы формирования организационных структур управления.
19. Функция контроля в менеджменте. Основные этапы процедуры контроля. Методы контроля.
20. Коммуникации в организации: понятие, виды. Характеристика коммуникационного процесса. Виды коммуникационных барьеров и методы их преодоления.
21. Сегментация рынка в маркетинге: цель, критерии сегментации потребительских и деловых рынков. Методы сегментации рынков.
22. Маркетинговые стратегии охвата рынка: концентрированный, дифференцированный, массовый, нишевый и кастомизированный маркетинг. Позиционирование товаров и услуг: сущность, стратегии. Оценка и выбор целевых сегментов рынка.
23. Этапы создания нового товара. Жизненный цикл товара как основа товарной политики фирмы. Характеристика этапов жизненного цикла товара.
24. Цель, задачи, функции логистики. Понятийный аппарат логистики. Современное состояние логистической деятельности.
25. Экономика транспортной логистики. Структура издержек. Ценообразование.
26. Коммерческая деятельность в оптовой торговле. Текущее состояние и тренды оптовой торговли. Оптовые посредники. Критерии выбора посредника.
27. Коммерческая деятельность в розничной торговле. Текущее состояние и тренды розничной торговли. Интернет торговля. Современные форматы розничных компаний.

28. Торговый ассортимент предприятия: анализ и управление. Ассортиментная матрица. ABC, XYZ анализ. Методика проведения, характеристика групп, управление группами.
29. Цифровизация торговой деятельности. Тренды цифровизации. Трансформация бизнес-процессов в коммерции под влиянием цифровизации.
30. Организация торгово-технологического процесса. Характеристика операций приемки, хранения, маркировки, упаковки и подготовки товаров к продаже. Современные решения по совершенствованию торгово-технологических операций в рознице.

### **Перечень вопросов по вариативной части образовательной программы**

1. Концепции глобального и международного маркетинга. Компаративный анализ стратегии адаптации и стандартизации в отношении товарной политики фирмы.
2. Модель кросс-культурного анализа Г.Хофстеде. Использование модели в рекламных коммуникациях.
3. Выбор международных каналов распределения. Особенности управления международными каналами распределения.
4. Стратегии выхода фирмы на внешние рынки. Маркетинговые стратегии транснациональных корпорации и глобальных компаний.
5. Множественность цен на мировых рынках. Факторы, влияющие на определение ценовой политики компании, выходящей на внешние рынки.
6. Концепция международного жизненного цикла товара. Особенности решений фирмы, принимаемых на каждом этапе жизненного цикла.
7. Структура и особенности коммуникационного комплекса в международном маркетинге. Основные типы решений фирмы при разработке коммуникационной стратегии выхода на новые рынки.
8. Основные этапы выбора международного рынка. Барьеры мешающие началу интернационализации.
9. Обзор и критический анализ способов выхода на международные рынки. Альтернативы выхода на рынок. Основные направления экспортной деятельности.
10. Основные виды посредничества: лицензирование, франчайзинг, контрактное производство и совместное предприятие.
11. Франчайзинг – цель франчайзинга и виды франчайзинга по типу торговой деятельности. Плюсы и минусы франчайзинга для франчайзера и франчайзи.
12. Процессы цифровизации и их влияние на характер и развитие международных экономических отношений.
13. Регулирование международной торговли, тарифные и нетарифные методы. Экспортные и импортные пошлины, их функции и виды. Виды нетарифных ограничений. Санкции и торговые войны в практике современных международных отношений. Особенности внешнеэкономической политики России.
14. Экспортно-импортные операции. Понятие, сущность. Особенности таможенно-тарифного и нетарифного регулирования.
15. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения. Формирование современной валютной системы. Роль финансовых институтов в регулировании международных финансов.
16. Россия в ВТО: цели и задачи. Ход выполнения взятых Россией обязательств перед ВТО. Влияние членства в ВТО на экономику и внешнюю торговлю России.

17. Транснационализация экономики как фактор развития международной торговли. Роль ТНК в развитии мировой торговли. Факторы усиления их влияния на современном этапе. Крупнейшие ТНК мира и России.
18. Международная торговля услугами. Четыре способа поставки услуг. Роль ГАТС в регулировании рынка услуг.
19. Мировой рынок нефти. Роль стран ОПЕК в развитии торговли углеводородами. Участие России в мировой торговле нефтью, взаимодействие с ОПЕК.
20. География мировой торговли. Роль развитых и развивающихся стран. Факторы влияния. Страны переходного периода и их место в мировой торговле (на примере СНГ).
21. Международная миграция. Особенности трудовой миграции. Демографические проблемы России, динамика и роль миграции, влияние ее на развитие экономики и внешней торговли.
22. Основные формы международного движения капитала. Влияние прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на развитие мировой торговли. . Россия на рынке капиталов. Приток и отток ПИИ. Проблемы деофшоризации экономики.
23. Основные тенденции развития мировой торговли. Роль развивающихся стран в торговле товарами и услугами. Страны - лидеры. Фактор Китая. Проект Экономического пояса шелкового пути и его возможное влияние на мировую торговлю.
24. Товарная структура и география торговли России. Развитие российской внешней торговли в условиях санкций.
25. Международные организации, их роль в регулировании МЭО. ООН: структура, главные учреждения. Участие России в работе ЮНКТАД и других учреждениях ООН.
26. МВФ и Бреттон-Вудские учреждения. История создания, основные цели. Взаимодействие России с МВФ, ВБ и другими институтами.
27. Участие России в интеграционных процессах на пространствах бывшего СССР. Формирование ЕАЭС с участием России, Белоруссии, Казахстан, Кыргызстана, Армении. Интересы России. Проблемы и перспективы развития интеграции в рамках ЕАЭС.
28. Роль США в мировой экономике и международной торговле. Торговые войны и их влияние на современные МЭО. Торгово-экономические отношения России с США.
29. ЕС и другие интеграционные группировки. Расширение ЕС на «Восток». Фактор Брексита. Торгово-экономическое взаимодействие России с ЕС.
30. Глобальные стоимостные цепочки (ГСЦ) и их роль в развитии международной торговли на современном этапе. Роль НТП в формировании ГСЦ.

### **5.3. Общая характеристика выпускной квалификационной работы**

Выпускная квалификационная работа (далее – ВКР) представляет собой выполненную обучающимся или несколькими обучающимися совместно работу, демонстрирующую уровень подготовки выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

ВКР выполняется в виде бакалаврской работы. Также допускается выполнение бакалаврского проекта или стартапа по согласованию с руководителем ВКР.

Бакалаврская работа представляет собой самостоятельное логически завершенное исследование, в котором анализируется одна из теоретических проблем в области профессиональной деятельности.

Бакалаврский проект представляет собой самостоятельный логически завершенный проект, в котором анализируется одна из практических проблем в области профессиональной деятельности.

Стартап представляет собой бизнес-проект, выполненный обучающимся (несколькими обучающимися совместно) и обладающих инновационностью, потенциалом масштабирования и роста, имеющий потенциального или действующего инвестора, модель монетизации. Стартап может представлять собой:

- о стартап как бизнес-проект, реализуемый в сфере экономики и реализующий продажу существующих на текущий момент продуктов и/или оказание услуг;
- о технологический стартап - бизнес-проект, основывающийся на технологических инновационных разработках и их коммерциализации.

ВКР, выполненная в форме стартапа должна удовлетворять следующим критериям:

- наличие команды проекта (не менее 2 человек);
- наличие технологической /социальной/ инновационной составляющей проекта;
- наличие прототипа продукта;
- наличие решения по бизнес-модели стартапа/модели монетизации;
- наличие потенциального и/или реального инвестора.

#### **5.4. Перечень рекомендуемых тем ВКР**

(Все темы раскрываются на примере реального предприятия с обязательным наличием международной составляющей)

1. Оценка влияния программ государственного стимулирования на развитие экспортной деятельности компании (на примере....).
2. Оценка эффективности использования цифровых технологий в экспортно-импортной деятельности компании (на примере....).
3. Оценка влияния государственной политики импортозамещения на новые производственные возможности торговой компании (на примере...).
4. Оценка эффективности деятельности компании в международной торговле (нефтью, металлами, оборудованием, бытовой техникой, офисным оборудованием и др. – по выбору в соответствии с профилем фирмы, где работает соискатель) (на примере...).
5. Оценка эффективности деятельности международной компании в области поставки услуг (туристических, транспортных, деловых, аудиторских, образовательных и др.) (на примере....).
6. Оценка эффективности функционирования посредников в развитии внешнеэкономической деятельности компании (на примере...).
7. Оценка эффективности выхода компании на международный рынок (Китая, ЕС, США, стран СНГ по выбору).
8. Оценка влияния иностранных инвестиций на результативности деятельности международной компании (на примере...).
9. Оценка эффективности внедрения инноваций в развитие торговой деятельности (на примере ...).
10. Совершенствование ассортиментной политики (на примере...).
11. Совершенствование комплекса продвижения (на примере...).
12. Совершенствование закупочной деятельности (на примере...).
13. Анализ и управление цепочкой поставок товаров (на примере...).
14. Анализ и оценка эффективности мерчандайзинга (на примере...).
15. Анализ и оценка эффективности управления CRM (на примере...).
16. Разработка нового продукта в компании (на примере продукта....).

17. Анализ и оценка эффективности каналов продаж (на примере...).
18. Оценка эффективности внедрения цифровых технологий в деятельность компании (на примере...).
19. Совершенствование логистической деятельности компании (на примере...).
20. Совершенствование работы товарного склада (распределительного центра) (на примере...).
21. Анализ и оценка эффективности розничных торговых форматов (на примере...).
22. Анализ и оценка эффективности оптовых посредников (на примере...).
23. Анализ и оценка эффективности методов продаж (на примере...).
24. Анализ и оценка эффективности сбытовой деятельности (на примере...).

## **6. Методические материалы**

### **6.1. Рекомендации обучающимся по подготовке к государственному экзамену**

Государственный экзамен - это завершающий этап подготовки бакалавра, механизм выявления и оценки результатов учебного процесса и установления соответствия уровня профессиональной подготовки выпускников требованиям образовательного стандарта Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, утвержденного приказом ректора Академии и разработанного на основе федерального государственного образовательного стандарта 38.03.06 Торговое дело.

Подготовка к экзамену способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. Готовясь к государственному экзамену, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания. На государственном экзамене студент демонстрирует то, что он приобрел в процессе обучения.

В период подготовки к государственному экзамену студенты вновь обращаются к учебно-методическому материалу и закрепляют знания. Подготовка студента к государственному экзамену включает в себя три этапа: самостоятельная работа в течение всего периода обучения; непосредственная подготовка в дни, предшествующие государственному экзамену по темам разделам и темам учебных дисциплин, выносимым на государственную аттестацию.

При подготовке к государственному экзамену студентам целесообразно использовать материалы лекций, учебно-методические комплексы, рекомендованные правовые акты, основную и дополнительную литературу.

Формулировка вопросов экзаменационного билета совпадает с формулировкой перечня рекомендованных для подготовки вопросов государственного экзамена, доведенного до сведения студентов.

При проработке той или иной темы курса сначала следует уделить внимание конспектам лекций, а уж затем учебникам, законам и другой печатной продукции. Дело в том, что "живые" лекции обладают рядом преимуществ: они более оперативно иллюстрируют состояние научной проработки того или иного теоретического вопроса, дают ответ с учетом новых теоретических разработок либо принятых новых законов, либо изменившего законодательства, т.е. отражают самую "свежую" научную и нормативную информацию. Для написания же и опубликования печатной продукции нужно время. Отсюда изложение некоторого учебного материала (особенно в эпоху перемен) быстро устаревает. К тому же объем печатной продукции практически всегда ограничен.

Чтобы быть уверенным на экзамене, необходимо при подготовке тезисно записать ответы на наиболее трудные, с точки зрения студента, вопросы. Запись включает дополнительные (моторные) ресурсы памяти.

Представляется крайне важным посещение студентами проводимой перед междисциплинарным государственным экзаменом консультации. Здесь есть возможность



здать вопросы преподавателю по тем разделам и темам, которые недостаточно или противоречиво освещены в учебной, научной литературе или вызывают затруднение в восприятии. Практика показывает, что подобного рода консультации весьма эффективны, в том числе и с психологической точки зрения.

Важно, чтобы студент грамотно распределил время, отведенное для подготовки к экзамену. В этой связи целесообразно составить календарный план подготовки к экзамену, в котором в определенной последовательности отражается изучение или повторение всех экзаменационных вопросов. Подготовку к экзамену студент должен вести ритмично и систематично.

Перед государственным экзаменом проводится консультирование обучающихся по вопросам, включенным в программу государственного экзамена (предэкзаменационная консультация).

### **Порядок проведения государственного экзамена**

Все обучающиеся и члены ГЭК за 15 минут до начала ГИА должны присутствовать в аудитории, определенной как место проведения ГИА. Председатель ГЭК оценивает присутствие и наличие кворума, объявляет очередность выступлений и регламент проведения государственного аттестационного испытания.

Секретарь ГЭК предоставляет студентам возможность выбора билета. После этого секретарь ГЭК просит обучающихся зафиксировать вопросы выбранного ими билета. На подготовку к ответу на билет на экзамене дается 40 минут.

По окончании времени, отведенного на подготовку, обучающиеся начинают отвечать с соблюдением установленной очередности. На ответ по каждому вопросу отводится не более 7 минут.

По завершении ответа обучающегося члены комиссии задают вопросы. Секретарь ГЭК фиксирует вопросы и ответы в протоколе.

По завершении выступлений члены ГЭК обсуждают результаты без участия обучающихся. Продолжительность которого составляет не более 90 минут. По окончании обсуждения обучающиеся получают приглашение вернуться обратно в аудиторию обратно для оглашения результатов. Председатель оглашает результаты. Секретарь ГЭК вносит все сведения в протокол.

### **Порядок проведения государственного экзамена с применением ДОТ**

Все обучающиеся и члены ГЭК за 15 минут до начала ГИА с применением ДОТ должны установить связь. Председатель ГЭК оценивает присутствие и наличие кворума, объявляет очередность выступлений и регламент проведения государственного аттестационного испытания. Председатель ведет мероприятие, предоставляя слово выступающим, включая членов комиссии. Председатель следит за тем, чтобы все, кроме выступающего и председателя ГЭК, отключали свои микрофоны и, в случае ограничений по каналам связи, камеры.

Секретарь ГЭК нумерует билеты в случайном порядке и просит всех обучающихся написать в чате инструмента, выбранного для видеосвязи, цифру (от 1 до N, где N число билетов). После этого секретарь ГЭК выводит на экран рабочего стола билеты с номерами и просит обучающихся зафиксировать вопросы выбранного ими билета.

На подготовку к ответу на билет на экзамене дается 40 минут. Во время подготовки все обучающиеся должны находиться в поле включенных камер их компьютеров/ноутбуков. Для визуального контроля за ходом подготовки привлекаются прокторы (контролеры) из ассистентов кафедры или сотрудников деканата.

По окончании времени, отведенного на подготовку, обучающиеся начинают отвечать с соблюдением установленной очередности. На ответ по каждому вопросу отводится не более 7 минут.

По завершении ответа обучающегося члены комиссии задают вопросы в видеорежиме или в чате инструмента, выбранного для видеосвязи. Секретарь ГЭК фиксирует вопросы и ответы в протоколе.

По завершении выступлений члены ГЭК обсуждают результаты без участия обучающихся, для чего они отключаются на время обсуждения, продолжительность которого составляет не более 90 минут. По окончании обсуждения обучающиеся получают приглашение подключиться обратно для оглашения результатов. Председатель оглашает результаты. Секретарь ГЭК вносит все сведения в протокол.

В случае сбоев в работе оборудования, каналов и используемого инструмента видеосвязи на протяжении более 15 минут у участников процедуры ГИА с применением ДОТ председатель ГЭК принимает решение: о применении альтернативного инструмента видеосвязи, о переносе (на срок до одного часа) или об отмене заседания ГЭК, о чем секретарем ГЭК составляется акт. Данное обстоятельство считается уважительной причиной несвоевременной сдачи ГИА. Обучающимся предоставляется возможность пройти ГИА в другой день в рамках срока, отведенного на ГИА в соответствии с учебным планом и календарным учебным графиком. О дате и времени проведения мероприятия сообщается отдельно, согласно настоящему регламенту.

## **6.2. Порядок подготовки и выполнения выпускной квалификационной работы. Требования по оформлению выпускной квалификационной работы.**

После согласования с научным руководителем, директору программы подается заявление об утверждении темы ВКР. Заявление необходимо подать не позднее срока, заранее установленного кафедрой. Заявление пишется на имя директора программы и должно содержать подписи студента и научного руководителя.

Согласование тем выпускных работ с научным руководителем производится не позднее, чем за две недели до начала производственной практики.

Для выбора тем ВКР обучающийся подает заявление (примерная форма заявления приведена в приложении № 1).

Научные руководители формируют планы-графики подготовки ВКР (пример плана-графика подготовки ВКР приведен в приложении № 2).

Подбор литературы следует начинать сразу же после выбора темы выпускной квалификационной работы.

При подборе литературы следует обращаться к предметно-тематическим каталогам и библиографическим справочникам библиотеки РАНХиГС, любых общедоступных библиотек, а также использовать Internet.

Изучение литературы по выбранной теме нужно начинать с общих работ, чтобы получить представление об основных вопросах, к которым примыкает избранная тема, а затем уже вести поиск нового материала. При изучении литературы желательны соблюдать следующие рекомендации:

- начинать следует с литературы, раскрывающей теоретические аспекты изучаемого вопроса - монографий и журнальных статей, после этого использовать инструктивные материалы (инструктивные материалы используются только последних изданий);

- детальное изучение обучающимся литературных источников заключается в их конспектировании и систематизации, характер конспектов определяется возможностью использования данного материала в работе - выписки, цитаты, краткое изложение содержания литературного источника или характеристика фактического материала; систематизацию получаемой информации следует проводить в соответствии с основными разделами выпускной квалификационной работы, предусмотренными планом;

- при изучении литературы не следует стремиться освоить всю информацию, в ней заключенную, а необходимо отбирать только ту, которая имеет непосредственное отношение

к теме работы; критерием оценки прочитанного является возможность его практического использования в выпускной квалификационной работе;

- изучая литературные источники, необходимо тщательно следить за оформлением выписок, чтобы в дальнейшем было легко ими пользоваться;

- следует ориентироваться на самые авторитетные источники, например, на научные журналы; точно указывать, откуда взяты материалы.

Особой формой материала являются заимствованные утверждения – цитаты, которые используются для того, чтобы без искажений передать мысль автора первоисточника, для идентификации взглядов при сопоставлении различных точек зрения и т.д.; отталкиваясь от их содержания, можно создать систему убедительных доказательств, необходимых для объективной характеристики изучаемого вопроса; цитаты могут использоваться и для подтверждения отдельных положений работы; во всех случаях число используемых цитат должно быть оптимальным, т.е. определяться потребностями разработки темы, цитатами не следует злоупотреблять, их обилие может восприниматься как выражение слабости собственной позиции автора.

Сбор фактического материала - один из наиболее ответственных этапов подготовки выпускной квалификационной работы. От того, насколько правильно и полно собран фактический материал, во многом зависит своевременное и качественное написание работы. Поэтому, прежде чем приступить к сбору материала, обучающемуся совместно с научным руководителем необходимо тщательно продумать, какой именно фактический материал необходим для выпускной квалификационной работы, и составить, по возможности, специальный план его сбора в период практики.

Обучающийся в период практики должен собрать статистический материал, сделать необходимые выписки из служебной документации учреждения, предприятия или организации, где он проходит практику, изучить действующие инструкции, методические указания, нормативные документы, постановления, регламентирующие работу той или иной организации или предприятия. Обучающийся должен обобщить материал, собранный в период прохождения практики, определить его достоверность и достаточность для подготовки выпускной квалификационной работы.

Источником фактического материала могут быть данные по Российской Федерации, регионам, муниципальным образованиям, отраслям, организациям, представленные в официальной статистике.

После того, как изучена и систематизирована отобранная по теме литература, а также собран и обработан фактический материал, возможны некоторые изменения в первоначальном варианте плана выпускной квалификационной работы.

Рекомендуемый объем ВКР (без учета приложений) составляет 40-60 страниц, при совместном выполнении ВКР объем может быть увеличен до 70 страниц.

Структура ВКР содержит следующие основные элементы:

титульный лист;

содержание;

обозначения и сокращения (при наличии);

введение;

основная часть;

заключение;

библиографический список;

приложения (при наличии).

Описание структурных элементов ВКР:

Титульный лист является первой страницей ВКР и оформляется в соответствии с Приложением № 3.

Содержание – перечень основных частей ВКР с указанием страниц.

В структурном элементе «Обозначения и сокращения» приводится перечень особых (не общепринятых) сокращений слов и наименований, использованных в ВКР.

Во введении обосновывается актуальность темы исследования, степень ее разработки, а также место и значение в соответствующей области науки или практики, определяются цели, задачи и методика исследования применительно к объекту и предмету исследования, дается краткий анализ источников литературы.

Актуальность темы исследования - обоснование теоретической важности выбранной для исследования проблемы.

Цель и задачи работы - краткая и четкая формулировка цели проведения исследования и нескольких задач, решение которых необходимо для достижения поставленной цели.

Объект и предмет исследования - формулировка конкретного вопроса или анализируемой проблемы.

Методы исследования - способы, которые позволяют студенту решать поставленные задачи, достигать цели исследования.

Перечень ключевых источников литературы, ФИО ученых, труды которых автор планирует использовать в работе.

Основная часть работы включает 2 главы, в которых излагается материал исследования, решаются задачи, поставленные во введении. Содержание работы должно соответствовать теме теоретической бакалаврской работы и раскрывать ее в полном объеме.

Первая глава работы отражает основные теоретические подходы, существующие в рамках рассматриваемой проблематики. В ней приводятся различные точки зрения, часто противоречивые, по обсуждаемым вопросам. Автор работы изучает, систематизирует и анализирует мнения известных в данной области специалистов. Развитие навыков работы с литературой предполагает обобщение существующих подходов, их критический анализ и обоснование собственной позиции автора по рассматриваемому вопросу. В данной части работы студент должен показать умение критически подходить к рассмотрению проблемы, вытекающей из целей и задач работы, обобщать, анализировать и систематизировать собранный материал, раскрывать проблемы рассматриваемого вопроса.

Во второй главе работы студент подкрепляет представленные ранее основные теоретические положения материалами из статистических справочников, журнальных статей, аналитических и исследовательских отчетов и других источников. В данной части студенту рекомендуется предоставить аналитический обзор существующих данных по соответствующей тематике (касательно отдельных рынков, отраслей и подотраслей экономики, бизнес-кейсов и бизнес-ситуаций, применимых для изучаемой проблематики), а также разработать теоретические рекомендации и/или предложения, способствующие совершенствованию решаемой в исследовании проблемы.

В данной главе также могут быть представлены экономические тренды, прогнозы развития соответствующей отрасли, экономические обоснования, перспективы развития.

Каждая глава завершается выводами, не дублирующими соответствующие разделы в тексте работы.

Заключение – самостоятельная часть бакалаврской работы. Заключение не должно содержать дублирование содержания основной части. В заключении подводятся итоги теоретической разработки темы, предлагаются обобщения и выводы по теме работы, формулируются рекомендации и/или предложения по исследуемой проблеме.

Библиографический список должен включать изученную и использованную при выполнении ВКР литературу. Список использованной литературы – не менее 10 наименований, из них учебной, научно-популярной литературы, статей в СМИ и Интернете не более 50%, остальные источники – академические (научные монографии и статьи в академических журналах не менее 30%), использование англоязычных источников не менее 20% (обязательно). Оформление работы должно соответствовать требованиям,

изложенным в соответствующих разделах настоящего Положения. Пример оформления библиографического списка приведен в Приложении № 4. Любые изменения библиографического списка осуществляются по согласованию с научным руководителем.

В Приложения включаются разработанные и/или использованные в процессе выполнения ВКР материалы, не внесенные в основную часть: справочные материалы, таблицы, схемы, нормативные документы, образцы документов, инструкции, методики (иные материалы), иллюстрации вспомогательного характера и т.д.

#### Структура ВКР в форме стартапа

**титульный лист** - является первой страницей ВКР и оформляется в соответствии с Приложением № 5 к Положению о выпускной квалификационной работе по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, выполняемой в виде стартапа, утвержденному приказом ректора Академии от 28.02.2020 №02-200;

**содержание** - перечень основных частей ВКР;

**обозначения и сокращения** (при наличии) - содержит перечень особых (не общепринятых) сокращений слов и наименований, использованных в ВКР;

**введение** - включает постановку бизнес-задачи и формулируется с учетом входных параметров;

**основная часть** содержит решение поставленной бизнес-задачи. Для структурированного изложения материала основная часть может быть разделена на разделы и подразделы. Анализ информации, анализ проблемного поля и теоретической рамки, маркетинговые опросы могут быть представлены в приложениях к работе.

**заключение** - в этой части работы представляются основные выводы ВКР, включая практическую значимость разработанного бизнес-проекта, существующие ограничения и риски, связанные с его реализацией.

**библиографический список** - включает изученную и использованную при выполнении ВКР литературу. Включённые в список источники должны иметь отражение в тексте работы. Количество используемых источников должно быть не менее 40. Использование англоязычных источников обязательно.;

**приложения** (при наличии) – часть работы, в которую включаются разработанные и (или) использованные в процессе выполнения ВКР материалы, не внесенные в основную часть: справочные материалы, таблицы, схемы, нормативные документы, образцы документов, инструкции, методики (иные материалы), иллюстрации вспомогательного характера и т.д..

ВКР, предоставляемая на защиту, должна быть переплетена в твердый книжный переплет. В конце работы вставляются 5 пустых прозрачных файлов, в которые вкладываются приложения в следующем порядке (каждое в отдельный файл): задание на ВКР, план-график подготовки ВКР, отзыв научного руководителя, справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований и приложение к ней, заявление об отсутствии неправомерных заимствований.

ВКР оформляется в виде текста (шрифт Times New Roman 14), подготовленного с помощью текстового редактора и отпечатанного на принтере на листах формата А4 с одной стороны. Текст на листе должен иметь книжную ориентацию, альбомная ориентация допускается только для таблиц и схем приложений. Основной цвет шрифта – черный.

Допускается использование визуальных возможностей акцентирования внимания на определенных терминах, определениях с помощью применения инструментов выделения и шрифтов различных стилей.

Наименования всех структурных элементов ВКР (за исключением приложений) записываются в виде заголовков строчными буквами по центру страницы без

подчеркивания (шрифт 14 полужирный).

Страницы нумеруются арабскими цифрами с соблюдением сквозной нумерации по всему тексту. Номер страницы проставляется в центре нижней части листа без точки. Титульный лист включается в общую нумерацию страниц. Номер страницы на титульном листе не проставляется (нумерация страниц - автоматическая). Приложения включаются в общую нумерацию страниц. Иллюстрации и таблицы на листе формата А3 учитываются как одна страница.

Главы (разделы) имеют порядковые номера в пределах всей ВКР и обозначаются арабскими цифрами без точки. Номер подраздела состоит из номера главы (раздела) и подраздела, разделенных точкой. Разделы основной части ВКР следует начинать с нового листа (страницы).

При ссылках на структурную часть текста выполняемой ВКР указываются номера глав (разделов), подразделов, пунктов, подпунктов, перечислений, графического материала, формул, таблиц, приложений, а также графы и строки таблицы данной ВКР. При ссылках следует писать: «... в соответствии с главой (разделом) 2», «... в соответствии со схемой № 2», «(схема № 2)», «в соответствии с таблицей № 1», «таблица № 1», «... в соответствии с приложением № 1» и т. п.

Цитаты воспроизводятся в тексте ВКР с соблюдением всех правил цитирования (соразмерная кратность цитаты, точность цитирования). Цитируемая информация заключается в кавычки, указывается источник цитирования.

Цифровой (графический) материал (далее – материалы), как правило, оформляется в виде таблиц, графиков, диаграмм, иллюстраций и имеет по тексту отдельную сквозную нумерацию для каждого вида материала, выполненную арабскими цифрами.

При этом обязательно делается надпись «Таблица» или «Рис.» и имеет по тексту отдельную сквозную нумерацию для каждого вида материала, выполненную арабскими цифрами. Название рисунка записывается в той же строке, а заголовок таблицы – на следующей строке по центру строчными буквами (14 шрифт полужирный).

Материалы в зависимости от их размера помещаются под текстом, в котором впервые дается ссылка на них, или на следующей странице. Допускается цветное оформление материалов.

Таблицу с большим количеством строк допускается переносить на другой лист (страницу). При переносе части таблицы на другой лист (страницу) слово «Таблица» и номер ее указывают один раз справа над первой частью таблицы, над другими частями пишут слово «Продолжение» и указывают номер таблицы (пример: «Продолжение таблицы № 1»). При переносе таблицы на другой лист (страницу) заголовок помещают только над ее первой частью. Необходимо указывать при переносе обозначение столбцов таблицы. В таблицах допускается применение 12 размера шрифта.

Для составления формул, уравнений используется Редактор формул Microsoft Word.

Формулы и уравнения следует выделять из текста в отдельную строку. Выше и ниже каждой формулы и уравнения необходимо оставлять не менее одной свободной строки.

Формулы следует нумеровать порядковой нумерацией в пределах всей работы арабскими цифрами в круглых скобках в крайнем правом положении на строке, например:

$$R = X_{\max} - X_{\min}, (4)$$

Формулы, помещаемые в приложениях, должны нумероваться отдельной нумерацией арабскими цифрами в пределах каждого приложения с добавлением перед каждой цифрой обозначения приложения, например, формула (В.1). Ссылки в тексте на порядковые номера

формул дают в скобках. Например: «.. в формуле (1).».

В качестве символов физических величин в формуле следует применять обозначения, установленные соответствующими нормативными документами. Пояснение символов и числовых коэффициентов, если они не пояснены ранее, должны быть приведены непосредственно под формулой, после которой ставится запятая.

Пояснение каждого символа следует давать с новой строки в той последовательности, в которой символы приведены в формуле. Первая строка пояснения должна начинаться без абзацного отступа со слова «где» (без двоеточия). Например:

$$R = X_{\max} - X_{\min}, (4)$$

где  $X_{\max}$  - максимальное значение контролируемого параметра в выборке;

$X_{\min}$  - минимальное значение контролируемого параметра в выборке. Формулы, следующие одна за другой и не разделенные текстом, отделяют запятой.

Переносить формулы на следующую строку допускается только на знаках выполняемых операций, причем знак в начале следующей строки повторяют. При переносе формулы на знаке умножения применяют знак «х». Порядок оформлений математических уравнений идентичен порядку оформления формул.

В ВКР используются общепринятые сокращения и аббревиатуры. Если в ВКР принята особая система сокращений слов, наименований, то перечень принятых сокращений должен быть приведен в структурном элементе «Обозначения и сокращения» после структурного элемента ВКР «Содержание».

Приложения к ВКР оформляются на отдельных листах, причем каждое из них должно иметь свой тематический заголовок и в правом верхнем углу страницы надпись «Приложение № 1», «Приложение № 2...» с указанием его порядкового номера арабскими цифрами. Характер приложения определяется обучающимся самостоятельно, исходя из содержания ВКР. Текст каждого приложения может быть разделен на разделы, подразделы, пункты, подпункты, которые нумеруют в пределах каждого приложения. Приложения должны иметь общую с остальной частью ВКР сквозную нумерацию страниц.

К тексту ВКР дополнительно прилагается аннотация (автореферат) объемом не более 1 страницы, в которой должны быть отражены основные положения, выносимые на защиту. Она вкладывается в файл вместе с заданием на ВКР.

Студент несет ответственность за точность данных, а также за объективность изложения мыслей других авторов.

**Использование в ВКР чужого текста, опубликованного в бумажном или электронном виде, без полной ссылки на источник или со ссылками, но, когда объем и характер заимствования ставят под сомнение самостоятельность выполненной работы или одного из ее основных разделов, относится к нарушению академических норм – плагиату. При обнаружении нарушений академических норм преподаватель обязан поставить студенту оценку «неудовлетворительно». К защите принимаются выпускные работы с допустимым объемом заимствования не более 25%. Справка об антиплагиате входит в комплект документов, предоставляемых на предзащиту.**

Электронный экземпляр выпускной квалификационной работы размещается обучающимся в личном кабинете с приложением сканированной копии или фотографии титульного листа со своей подписью не позднее чем за два дня до проведения ГИА с применением ДОТ.

Бумажный экземпляр выпускной квалификационной работы, оформленный в соответствии с установленными требованиями, и иные документы (при наличии) передаются обучающимся на кафедру структурного подразделения после появления такой возможности.

### **6.3. Руководство и консультирование**

Непосредственное руководство бакалаврской работой студента осуществляет научный руководитель.

Обязанности научного руководителя:

- оказывать консультационную помощь студенту в определении окончательной темы ВКР, в подготовке плана ВКР, графика выполнения ВКР, в подборе литературы и фактического материала;
- содействовать в выборе методики исследования;
- осуществлять систематический контроль за ходом выполнения ВКР в соответствии с планом и графиком ее выполнения;
- информировать директора программы в случае несоблюдения студентом графика выполнения ВКР;
- давать квалифицированные рекомендации по содержанию ВКР;
- произвести оценку качества выполнения ВКР в соответствии с предъявляемыми к ней требованиями (отзыв руководителя).

### **6.4. Процедура защиты выпускной квалификационной работы**

Защита выпускной квалификационной работы проводится в установленное время на заседании государственной экзаменационной комиссии по соответствующему направлению подготовки ГЭК с участием не менее двух третей её состава. Порядок и процедура защиты выпускной квалификационной работы определена Положением о государственной итоговой аттестации РАНХиГС.

Защита начинается с презентации работы. На защиту выпускной квалификационной работы необходимо предоставить презентацию (слайды в системе PowerPoint), количество слайдов 12-15 шт. Доклад должен включать обоснование актуальности избранной темы, характеристику научной проблемы и формулировку цели работы, а затем, в последовательности, установленной логикой работы, по главам раскрывать основное содержание работы, обращая особое внимание на наиболее важные разделы и интересные результаты, новизну работы, критические сопоставления и оценки. Заключительная часть доклада строится по тексту заключения выпускной квалификационной работы, перечисляются общие выводы из ее текста без повторения частных обобщений, сделанных при характеристике глав основной части, даются рекомендации. Студент должен излагать основное содержание выпускной работы свободно, не читая письменного текста. Продолжительность доклада – 10 мин.

После завершения доклада члены ГЭК задают студенту вопросы, как непосредственно связанные с темой выпускной квалификационной работы, так и близко к ней относящиеся. При ответах на вопросы студент имеет право пользоваться своей работой.

После окончания дискуссии зачитывается отзыв руководителя, студенту предоставляется заключительное слово. В своём заключительном слове студент должен ответить на замечания, отмеченные в отзыве руководителя и рецензии, и членов ГЭК.

После заключительного слова студента процедура защиты выпускной квалификационной работы считается оконченной.

Результаты защиты ВКР определяются на основе оценок:

- научного руководителя за качество работы, степень ее соответствия требованиям, предъявляемым к ВКР соответствующего уровня;
- членов ГЭК за содержание работы, её защиту, включая доклад, презентацию, ответы на замечания.

При совместном выполнении ВКР структурным подразделением обеспечивается возможность объективного оценивания уровня подготовленности к самостоятельной профессиональной деятельности каждого обучающегося, выполнявшего ВКР совместно.



Итоговая оценка по результатам защиты выпускной квалификационной работы проставляется в протокол заседания комиссии и зачётную книжку студента, в которых расписываются председатель и члены экзаменационной комиссии.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы являются основанием для принятия Государственной экзаменационной комиссией решения о присвоении соответствующей квалификации и выдачи диплома.

Особенности защиты ВКР в форме стартапа определены Положением о выпускной квалификационной работе по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, выполняемой в виде стартапа, утвержденным приказом ректора Академии от 28.02.2020 №02-200.

#### Порядок проведения защиты ВКР с применением ДОТ:

Все обучающиеся и члены ГЭК за 15 минут до начала ГИА с применением ДОТ должны установить связь. Председатель ГЭК оценивает присутствие и наличие кворума, объявляет очередность выступлений и регламент проведения государственного аттестационного испытания. Председатель ведет мероприятие, предоставляя слово выступающим, включая членов комиссии. Председатель следит за тем, чтобы все, кроме выступающего и председателя ГЭК, отключали свои микрофоны и, в случае ограничений по каналам связи, камеры.

Выступающие докладывают результаты своей ВКР, демонстрируя членам комиссии презентацию с рабочего стола. Общее время доклада должно составлять не более 10 минут. По завершении доклада члены комиссии задают вопросы в видеорежиме или в чате инструмента, выбранного для видеосвязи. Секретарь ГЭК фиксирует вопросы и ответы в протоколе.

По завершении выступлений члены ГЭК обсуждают результаты без участия обучающихся, для чего они отключаются на время обсуждения, продолжительность которого составляет не более 90 минут. По окончании обсуждения, обучающиеся получают приглашение подключиться обратно для оглашения результатов. Председатель оглашает результаты. Секретарь ГЭК вносит все сведения в протокол.

В случае сбоев в работе оборудования, каналов и используемого инструмента видеосвязи на протяжении более 15 минут у участников процедуры ГИА с применением ДОТ председатель ГЭК принимает решение: о применении альтернативного инструмента видеосвязи, о переносе (на срок до одного часа) или об отмене заседания ГЭК, о чем секретарем ГЭК составляется акт. Данное обстоятельство считается уважительной причиной несвоевременной сдачи ГИА. Обучающимся предоставляется возможность пройти ГИА в другой день в рамках срока, отведенного на ГИА в соответствии с учебным планом и календарным учебным графиком. О дате и времени проведения мероприятия сообщается отдельно, согласно настоящему регламенту.

В случае получения неудовлетворительной оценки при защите выпускной квалификационной работы повторная защита проводится в соответствии с Положением о государственной итоговой аттестации РАНХиГС.

## **7. Учебно-методическое и информационное обеспечение государственного экзамена**

### **7.1. Основная литература**

1. Виханский О. С. Менеджмент: учебник: рекомендовано М-вом образования и науки РФ... / О. С. Виханский, А. И. Наумов. - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2017. - 654 с

2. Кузнецова Г.В. Международная торговля товарами и услугами. В 2 ч.: учебник для бакалавриата и магистратуры/Г.В. Кузнецова, Г.В. Подбиралина- 2 изд. , перераб. и доп. - .: Издательство Юрайт, 2017.
3. Маслевич Т.П. Экономика организации (Учебник, Рекомендовано федеральным государственным бюджетным учреждением «Федеральный институт развития образования» (ФГБУ«ФИРО») в качестве учебника для использования в образовательном процессе образовательных организаций, реализующих программы высшего образования по укрупненной группе направлений подготовки «Экономика и управление» (уровень бакалавриата), М: Издательство ИТК «Дашков и К», 2019, 330 с.
4. Международный маркетинг. Учебник и практикум. Под редакцией И.В. Воробьевой, К. Пецольт, С.Ф. Сутырина. Москва. 2017 г.
5. Синяева И.Н., Жильцова О.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Коммерческая деятельность. Учебник и практикум. Москва, ЮРАЙТ, 2020.

### **7.2. Дополнительная литература**

1. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия). Москва, Издательство КНОРУС, 2016.
2. Дорман В.Н. Коммерческая деятельность. Учебное пособие. Москва, ЮРАЙТ, 2020.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - 3-е изд. - Санкт-Петербург : Питер, 2017. - 480 с
4. Коргова М. А Менеджмент организации : учебное пособие для академического бакалавриата / М. А. Коргова. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2019. - 197 с.
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; под ред. и пер. с англ. О. И. Медведь. - 3-е изд. - Москва ; Санкт-Петербург ; Киев : Вильямс, 2017.
6. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс: учебник/коллектив авторов под ред. А.С.Булатова. -3 изд., стер.-Москва: Кнорус, 2017.- 916 с.
7. Моисеева Н.К. Международный маркетинг и бизнес. - М.: ИНФРА-М, 2019.
8. Тебекин А.В. Менеджмент. Учебник. Москва. 2017 г.
9. Billee Howard We-Commerce: How to Create, Collaborate and Succeed in the Sharing Economy. TarcherPerigee, 2015.
10. Jan Benedict Steenkamp Global Brand Strategy: World-Wise Marketing in the Age of Branding. McMillan Publishers Ltd., 2017.

### **7.3. Нормативные правовые документы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ, часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ).
4. Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" (ПБУ 5/01).
5. Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" (ПБУ 6/01).
6. Положение по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007).

\_\_\_\_\_  
(должность и ФИО руководителя структурного  
подразделения)

\_\_\_\_\_  
(ФИО студента)  
студента \_\_\_ курса \_\_\_\_\_ формы обучения  
направление подготовки (специальность) \_\_\_\_\_  
№ учебной группы \_\_\_\_\_

### ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу разрешить выполнение выпускной квалификационной работы (ВКР) по следующей теме:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Обоснование целесообразности разработки для практического применения в соответствующей области профессиональной деятельности или на конкретном объекте профессиональной деятельности самостоятельной (авторской) темы (если тема, не включена в перечень тем) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Прошу назначить руководителем ВКР\* \_\_\_\_\_

Прошу назначить консультантом ВКР\* \_\_\_\_\_

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(подпись обучающегося) / \_\_\_\_\_ (ФИО)

\* Указывается по желанию обучающегося.

(примерная форма при выполнении ВКР несколькими обучающимися совместно)

\_\_\_\_\_  
(должность и ФИО руководителя структурного

подразделения/ должность и ФИО уполномоченного лица)

\_\_\_\_\_  
студентов \_\_ курса \_\_\_\_\_ формы обучения  
направление подготовки (специальность) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
№ учебной группы \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(ФИО студентов)

### ЗАЯВЛЕНИЕ

Просим разрешить выполнение выпускной квалификационной работы (ВКР) по следующей теме: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Обоснование целесообразности разработки для практического применения в соответствующей области профессиональной деятельности или на конкретном объекте профессиональной деятельности самостоятельной (авторской) темы (если тема, не включена в перечень тем) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Просим назначить руководителем ВКР\* \_\_\_\_\_

Просим назначить консультантом ВКР\* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(подпись обучающегося) (ФИО)

\_\_\_\_\_  
(подпись обучающегося) (ФИО)

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

\_\_\_\_\_ *(наименование структурного подразделения)*

Специальность/направление подготовки \_\_\_\_\_

Образовательная программа \_\_\_\_\_

**ПЛАН – ГРАФИК  
подготовки выпускной квалификационной работы (ВКР)**

Обучающегося(ихся) \_\_\_\_\_ курса \_\_\_\_\_ формы обучения

\_\_\_\_\_ *(ФИО обучающегося(ихся))*

№ п.п.	Выполняемые работы (этапы выполнения)	Срок выполнения (с ___ по ___)	Отметка о выполнении (подпись руководителя ВКР)

План-график составлен руководителем ВКР \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
*(подпись)* *(Фамилия И.О., должность, ученая степень, ученое звание)*

С планом-графиком ознакомлен(ы)

\_\_\_\_\_ *(подпись обучающегося(ихся))*

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

\_\_\_\_\_ (наименование структурного подразделения)

Специальность/направление подготовки \_\_\_\_\_

Образовательная программа \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (указывается конкретный вид выпускной квалификационной работы (дипломная работа, магистерская диссертация и т.д.) и ее тема)

\_\_\_\_\_ (примечание: при совместном выполнении ВКР заполняется информация о каждом обучающемся)

**Автор:**

обучающийся группы \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ формы обучения

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

(подпись)

(ФИО)

(примечание: при назначении консультанта(ов) заполняется информация о консультанте(ах))

**Руководитель:**

Должность, ученая степень, ученое звание

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

(подпись)

(ФИО)

\_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.  
(город)

## **ПРИМЕРЫ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ЗАПИСЕЙ ДОКУМЕНТОВ В СПИСКЕ ЛИТЕРАТУРЫ**

(Библиографические записи оформляются в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-2003 и  
ГОСТ 7.80-2000)

### **Книги**

1. Arens William F., Weigold Michael F., Arens Christian. Contemporary Advertising. McGraw-Hill Irwin, 2008 – 736 p.
2. Bernays Edward Louis. Crystallizing Public Opinion. New York. Liveright Publishing Corporation. 1961 – 219 p.
3. Ivancevich J.M. Human Resource management. 10th edition. - McGraw-Hill/Irwin, 2006 – 672 p.;
4. Quelch J., Farris P. Cases in Advertising and Promotion Management. - Richard D. Irwin Inc., 2007 – 525 p.
5. Wells William D., Moriarty Sandra, Burnet John. Advertising: Principles and Practice. PHI, 2007 – 736 p.
6. Грохова В.М., Гринберг Т.Э. Связи с общественностью. Теория, практика, коммуникационные стратегии. М.: Аспект Пресс, 2011 – 317 с.
7. Евстафьев В.А., Молин А.В. Организация и практика работы рекламного агентства. М.: ИТК Дашков и К, 2016 - 512 с.
8. Ермолова Н. Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+. Цифровая книга. М.: Альпина Диджитал, 2013 – 550 с.
9. Захарова Ю.А. Методы стимулирования сбыта. М.: Дашков и Ко, 2012 -120 с.
10. Климин А.И. Стимулирование продаж. М.: ВЕРШИНА, 2007 – 272 с.

### **Нормативные правовые акты**

11. Конституция Российской Федерации: офиц. текст. - М.: Маркетинг, 2001 - 39 с.
12. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.06.2017 №555 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования — бакалавриат по направлению подготовки "Международные отношения" (Зарегистрирован 05.07.2017 № 47304). Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru> 07.07.2017 № 0001201707070002.

### **Стандарты**

13. ГОСТ Р 7.0.53-2007 Система стандартов по информации, библиотечному издательскому делу. Издания. Международный стандартный книжный номер. Использование и издательское оформление. - М.; Стандартинформ, 2007. - 5 с.

### **Диссертации**

14. Лагкуева, И.В. Особенности регулирования труда творческих работников театров: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05 / Лагкуева Ирина Владимировна. - М., 2009. - 168 с.

### **Электронные ресурсы**

15. Media Guide — портал о медиабизнесе для профессионалов. [Эл. ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.mediaguide.ru/> - Дата просмотра: 15.05.2019.
16. Our history. [Эл. ресурс]. – Электрон. дан. – ГлаксоСмитКляйн - Режим доступа: <http://www.gsk.com/about/history-noflash.htm#> свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ. Дата просмотра: 20.02.2019.

17. Анализ коммуникативных групп. Материалы сайта (корпоративный блог Synovate Comcon) [Эл. ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.sostav.ru/blogs/33568/> - <http://www.sostav.ru/> – Дата просмотра: 30.04.2009.

#### **Статьи**

18. Цакаев А.Х. Комплексный риск-менеджмент. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. - № 2. - С. 31-39;



**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Институт отраслевого менеджмента  
Факультет рыночных технологий

Направление подготовки \_\_\_\_\_  
Образовательная программа \_\_\_\_\_

**ОТЗЫВ  
о работе обучающегося в период подготовки  
выпускной квалификационной работы**

« \_\_\_\_\_ »  
\_\_\_\_\_»

обучающегося \_\_\_\_\_ курса \_\_\_\_\_ формы обучения

\_\_\_\_\_  
(ФИО обучающегося)

Руководитель ВКР: \_\_\_\_\_  
(ФИО, должность, ученая степень, ученое звание)

**СОДЕРЖАНИЕ ОТЗЫВА**

№ п/п	Критерии оценки	Оценка научного руководителя (по 5-балльной шкале)
1.	Методология исследования – определение проблемы, постановка целей и задач исследования, адекватность методов исследования и аргументированность их выбора, точность использования процедур, полнота и релевантность результатов, способ представления результатов	
2.	Критический анализ результатов, логичность и полнота предлагаемых решений	

