

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 22.08.2023 14:01:10

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

«Самарский государственный экономический университет»

Институт экономики предприятий
Кафедра коммерции, сервиса и туризма

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 11 от 30.05.2023г.)

**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Наименование направления подготовки: 38.04.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Образовательная программа: Организация и управление бизнес-процессами в сфере торговли

Квалификация (степень) выпускника - магистр

Самара 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

Общие положения

1. Выпускная квалификационная работа
2. Требования к ВКР
3. Обязанности и ответственность руководителя ВКР
4. Порядок рецензирования
5. Допуск к защите ВКР
6. Защита ВКР
7. Фонд оценочных средств
8. Процедура апелляции по результатам государственных итоговых аттестационных испытаний
9. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение государственной итоговой аттестации

Общие положения

Государственная итоговая аттестация (ГИА) обучающихся по направлению 38.04.06. «Торговое дело» программе «Организация и управление бизнес-процессами в сфере торговли» проводится в форме защиты выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите выпускной квалификационной работы и процедуру защиты выпускной квалификационной работы.

Уровень образования - магистратура.

Объем ГИА в соответствии с требованиями ФГОС, рабочего учебного плана составляет 9 з.е.

1. Выпускная квалификационная работа

1.1. Порядок согласования и утверждения тем выпускной квалификационной работы

Для направлений подготовки магистратуры - ВКР выполняется в форме выпускной квалификационной работы (Положение о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в ФГАОУ ВО «СГЭУ», (утв. Приказом и.о. ректора № 275-ОВ от 28.04.2023 г.).

Выбор темы выпускной квалификационной работы (ВКР) является весьма важным этапом и во многом определяет успех ее написания и защиты. Правильный выбор темы создает необходимые предпосылки для заинтересованной работы выпускника, его удовлетворенности ходом работы и полученными результатами, оказывает положительное влияние на уровень профессиональной подготовки обучающегося. Выбор темы осуществляется студентом с учетом тематики выпускных квалификационных работ, утвержденных кафедрой, соответствующих научных интересов, практических знаний и опыта, актуальности темы в теоретическом и практическом плане. Тема выпускной квалификационной работы должна отражать ключевые направления подготовки магистров программы «Организация и управление бизнес-процессами в сфере торговли» в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом.

При выборе темы исследования обучающийся может использовать следующие приемы:

- анализ и систематизация материалов научной литературы, периодических изданий, практических исследований;
- консультации с преподавателями, специалистами-практиками, позволяющие выявить наиболее актуальные проблемы коммерческой деятельности на предприятиях сферы торговли.

Темы составлены таким образом, чтобы в процессе их выполнения обучающийся показал уровень своих знаний по профилирующим предметам, мог провести теоретическое и практическое исследование по теме с использованием статистических, математических, графических и описательных методов.

Обучающемуся предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной работы вплоть до предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки. Тема ВКР должна быть актуальной, конкретной, привлекательной и интересной обучающемуся, а также должна быть ему «посильной», чтобы работа над ней принесла удовлетворение и соответствовала направлению подготовки выпускника. Заявление о выборе темы магистерской диссертации и назначении руководителя составляется по установленной форме.

Темы выпускных квалификационных работ и научные руководители утверждаются приказом ректора ФГАОУ ВО СГЭУ и изменению не подлежат.

Выбор темы выпускной квалификационной работы магистрант обязан завершить до начала производственной практики (преддипломной). Если магистрант не выполнил это требование, заведующий назначает ему тему ВКР по собственному усмотрению.

1.2. Примерный перечень тем ВКР

1. Анализ и планирование объема оптовой реализации продукции
2. Анализ оптово-посреднической деятельности по обеспечению продукцией производственно-технического назначения
3. Влияние деятельности оптово-посреднических организаций на экономические показатели обслуживаемых предприятий торговли
4. Выбор форм поставок материальных ресурсов предприятий торговли

5. Изучение спроса на рынке продукции производственно-технического назначения
6. Использование рекламы в коммерческой деятельности предприятий торговли
7. Использование элементов маркетинга в коммерческой деятельности предприятий торговли
8. Коммуникативная политика как фактор интенсификации продаж услуг
9. Культурно-развлекательный сервис как элемент маркетинга предприятия на рынке общественного питания
10. Лицензионная торговля как основная форма торговли технологиями
11. Механизм коммерческой деятельности предприятия розничной сетевой торговли
12. Механизм развития коммерческой деятельности транспортной компании
13. Обеспечение конкурентоспособности организации на рынке строительных услуг
14. Оптимизация резервов снижения издержек обращения оптово-посреднических организаций
15. Организаций розничных продаж брендовой одежды на принципах маркетинга
16. Организация и планирование закупок продукции предприятий торговли
17. Организация и планирование поставок продукции потребителям предприятий торговли
18. Организация и пути совершенствования деятельности предприятий торговли
19. Организация коммерческой деятельности логистических операторов
20. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров
21. Организация оптовой торговли отдельными видами товаров
22. Организация продаж товаров на основе франчайзинга
23. Организация производственных услуг в оптово-посреднических фирмах
24. Организация эффективных продаж как фактор обеспечения конкурентоспособности коммерческих банков
25. Основные мероприятия по увеличению объема оптовой продукции
26. Основные направления повышения качества обслуживания потребителей предприятий торговли
27. Основные направления повышения эффективности использования основных фондов предприятий торговли
28. Особенности конкурентоспособности организации на рынке услуг телекоммуникации как фактор интенсификации продаж
29. Особенности маркетинговой поддержки коммерческой организации на рынке услуг
30. Особенности управления продажами производственных услуг
31. Планирование потребности в оборотных средствах предприятий торговли
32. Порядок внутрифирменного планирования в оптово-посреднических организациях
33. Продвижение товаров и услуг в розничной торговле
34. Продуктовая политика как элемент комплекса маркетинга промышленного предприятия
35. Промышленные выставки как элемент товарного рынка
36. Развитие коммерческой деятельности розничного торгового предприятия на основе маркетинговых инструментов
37. Развитие конкурентного потенциала организации банковского ритейла как фактор интенсификации продаж
38. Развитие розничного торгового сервиса на основе инфраструктурного подхода
39. Развитие системы логистического сопровождения заказов в продуктивном ритейле
40. Развитие системы потребительских услуг на основе инновационно – информационного подхода
41. Развитие маркетинговой стратегии металлургического комбината
42. Развитие электронной коммерции в секторе С2А (потребитель-администратор)
43. Разработка рекламного контента компании на рынке недвижимости
44. Современные стратегии и методы управления закупками
45. Стратегия управления закупками сервисного предприятия
46. Стратегия управления продажами Интернет- магазина
47. Товарная политика оптово-посреднических организаций
48. Управление качеством event-услуг как инструмент повышения эффективности коммерческой деятельности
49. Управление коммерческими связями по поставкам продукции производственно-технического назначения
50. Управление потоковыми процессами производственного предприятия
51. Управление продажами на рынке профессиональных услуг
52. Управление товарными запасами предприятий торговли
53. Услуги как фактор повышения конкурентоспособности предприятий торговли
54. Формирование ассортимента и товарных запасов предприятий оптовой торговли
55. Формирование имиджевой политики и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия
56. Формирование маркетинговой стратегии дилерской сети на рынке автомобилей
57. Эффективность дополнительных услуг, оказываемых оптово-посредническими организациями
58. Эффективность инвестиций в развитие материально-технической базы предприятий торговли

2. Требования к ВКР

2.1 Объем выпускной квалификационной работы

В соответствии с Распоряжением № 23-Р от 10.03.2016г. рекомендуемый объем выпускной квалификационной работы (ВКР) по образовательной программе магистратуры – 80 стр. Отклонение объема ВКР допускается в пределах 10%.

2.2 Структура ВКР:

Титульный лист

Содержание

Введение

Основная часть (главы, разбитые на параграфы)

Заключение

Список использованных источников и литературы

Приложения (при наличии)

Титульный лист является первой страницей выпускной квалификационной работы.

Содержание размещают после титульного листа. Содержание включает в себя введение, наименование всех глав и параграфов, заключение, список использованных источников и литературы, приложения. Приложения не нумеруют.

Во введении должно быть описано: актуальность темы ВКР, цели и задачи исследования, методология, предмет и объект исследования, информационная (нормативно-правовая, эмпирическая) база исследования, теоретическая и практическая значимость исследования.

Основная часть включает главы: две и более.

Заключение должно содержать выводы по всем главам ВКР; содержать решение задач исследования, определенных во введении.

Список использованных источников и литературы должен содержать 40 – 50 источников. При этом не менее 80% со сроком издания не более 5-х лет до даты защиты ВКР; не мене 2-х источников на иностранном языке.

Приложения включают таблицы, схемы, графики большого формата. В тексте основной части должны быть ссылки на материалы, размещенные в Приложениях.

2.3 Требования к оформлению ВКР

Выпускная квалификационная работа выполняется в редакторе Word.

Поля: сверху – 20 мм; снизу – 20 мм; справа – 15 мм; слева – 30 мм;

- шрифт – Times New Roman, кегль (размер шрифта) – 14;

- абзацный отступ - 1,25 см;

- междустрочный интервал – 1,5;

- автоматическое выравнивание текста по ширине, автоматический перенос по словам;

- в таблицах размер шрифта может быть уменьшен до 12, интервал 1,0.

Наименования структурных элементов ВКР служат заголовками.

Заголовки следует располагать в середине строки, без точки в конце и печатать прописными буквами, не подчеркивая.

Пример:

ГЛАВА 1 НАЗВАНИЕ ПЕРВОЙ ГЛАВЫ

1.1 Название первого параграфа первой главы

1.2 Название второго параграфа первой главы

ГЛАВА 2 НАЗВАНИЕ ВТОРОЙ ГЛАВЫ (с новой страницы)

2.1 Название первого параграфа второй главы

Нумерация страниц ВКР ведется **арабскими цифрами**, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту ВКР. Номер страницы проставляют **в центре верхней части листа без точки**. Титульный лист и содержание включают в общую нумерацию страниц в ВКР, но номер страницы на них не проставляют. **Введение - это 3 страница ВКР.**

Главы, параграфы внутри главы, пункты и подпункты нумеруют арабскими цифрами и записывают с абзачного отступа. Главы должны иметь порядковую нумерацию в пределах всего текста.

Каждая глава размещается с новой страницы, параграфы разделяются одной пустой строкой. Номер параграфа включает номер главы и порядковый номер параграфа, разделенные точкой.

Таблицы применяют для лучшей наглядности и удобства сравнения показателей. Название таблицы должно содержать наименование и номер, отражать ее содержание, быть точным, кратким. Название размещают над таблицей слева, без абзачного отступа в одну строку с номером через тире. Таблицы, за исключением таблиц приложений, следует нумеровать арабскими цифрами сквозной нумерацией. Номер таблицы состоит из двух цифр, разделенных точкой: первая цифра - номер главы; вторая цифра – номер таблицы в данной главе. Таблицу следует располагать непосредственно после текста, в котором она упоминается впервые, или на следующей странице. Заголовки столбцов и строк таблицы следует писать с прописной буквы в единственном числе. В конце заголовков и подзаголовков точки не ставят. Границы таблицы (внутренние и внешние) обозначают одинарными линиями.

Пример:

Таблица 1.1 – Название таблицы

Заголовок	Заголовок 1		Заголовок 2	
	Подзаголовок 1 (Ед.изм.)	Подзаголовок 2 (Ед.изм.)	Подзаголовок 3 (Ед.изм.)	Подзаголовок 4 (Ед.изм.)
1	2	3	4	5

На все таблицы должны быть ссылки. При ссылке следует писать слово «Таблица» с указанием ее номера. Таблицу с большим числом строк допускается переносить на другую страницу. При переносе части таблицы на другую страницу пишут слова «Продолжение таблицы» и указывают номер таблицы.

Пример:

Продолжение таблицы 1.1

1	2	3	4	5

Большие таблицы выносят в приложение.

Рисунки – это любые иллюстрации (графики, схемы, фотографии, диаграммы, формы документов и т.п.).

В ВКР рисунки следует располагать непосредственно после абзаца, в котором они упоминаются впервые, или на следующей странице, если размеры не позволяют разместить рисунок после текста. Большие рисунки могут быть вынесены отдельно в приложение. Номер рисунка состоит из двух цифр, разделенных точкой: первая цифра - номер главы, вторая цифра – порядковый номер рисунка в данной главе. Номер и название рисунка пишутся под рисунком, выравниваются по центру, без абзачного отступа, без точки в конце названия.

Пример:

Рисунок

Рисунок 1.1 – Название рисунка

При ссылке на рисунок в скобках указывается его порядковый номер, а слово «рисунок» пишется сокращённо, например: (рис.1.1). При повторной ссылке добавляется сокращённое слово «смотри», например: (см. рис. 1.1).

Сноски на использованную литературу и источники по тексту проставляют автоматически в редакторе Word с использованием вкладки Ссылки. Для нумерации используются арабские цифры, нумерация сносок начитается с цифры 1.

Допускается использование в работе ссылок на использованные источники, приведенные в разделе «Список использованных источников и литературы». Их следует указывать порядковым номером из этого списка, номер заключают в квадратные скобки. Нумерация ссылок ведется арабскими цифрами в порядке приведения ссылок в тексте ВКР.

Пример:

Текст выпускной квалификационной работы [1]

1. Первый в списке использованных источников и литературы

Требования к оформлению сносок (ссылок) на использованные источники:

http://lib.sseu.ru/sites/default/files/2017/01/primery_oformleniya_ssylok_v_dissertacii_gost_r_7.0.5-2008_bibliogr.ssyłka_1.pdf.

Заключение должно содержать:

- выводы по всем главам работы;
- содержать предложения по решению задач исследования, поставленных во введении.

Выводы должны представлять собой краткий результат теоретического осмысления и критической оценки исследуемой проблемы. Они должны отражать как положительные, так и отрицательные моменты.

Предложения и рекомендации должны быть увязаны с выводами и направлены на улучшение функционирования исследуемого объекта. При разработке предложений и рекомендаций следует обращать внимание на их обоснованность, реальность и практическую приемлемость (возможность внедрения).

Объем заключения 3-5 страниц.

Список использованных источников и литературы представляет собой перечень учебных, научных, нормативных, справочных и статистических источников, использованных в ходе выполнения работы.

Требования к оформлению списка использованной литературы:

http://lib.sseu.ru/sites/default/files/2017/01/primery_bib.opisanij_k_diss._po_gost_7.1-2003._bib._zap._i_gost_r_7.0.11-2011_diss.pdf

Список должен:

- соответствовать теме работы;
- содержать в себе не менее 30-40 наименований, в числе которых не менее 80% - издания последних пяти лет;
- не мене 2-х источников на иностранном языке.

В списке рекомендуется выделять разделы:

- **Нормативно-правовые акты**
- **Книги и статьи**
- **Авторефераты и диссертации**

- **Материалы юридической практики (для юристов)**
- **Литература на иностранных языках**
- **Иные источники информации**

Разделы являются заголовками, пишутся с прописной буквы и выделяются жирным шрифтом без подчеркивания. Выравнивание слева, абзацный отступ - 1,25 см.

Нормативно-правовые акты в списке располагаются по юридической силе:

Международные акты

Конституция России

Федеральные конституционные законы

Текущие законы, в том числе кодифицированные законы

Законы субъектов Федерации, в том числе Законы Самарской области

Указы Президента России

Постановления Правительства России

Нормативные акты федеральных министерств, агентств, служб и т.д., нормативные акты Центрального Банка Российской Федерации

Нормативные акты глав субъектов федерации

Нормативные акты органов исполнительной власти субъектов федерации

Нормативные акты органов местного самоуправления

Перечень нормативных актов должен включать все использованные в работе и необходимые для полного и всестороннего правового анализа вопросов темы исследования акты. Акты равной юридической силы должны быть указаны в списке по дате принятия – новейшие акты вверху списка. Кроме этого, допускается среди актов равной юридической силы указать в верхней части списка акты, наиболее важные для ВКР. Нормативно-правовые акты, утратившие силу, приводят в конце списка с обязательной отметкой – утратил силу. Либо их можно выделить в отдельный подраздел.

Книги и статьи. Рекомендуется использовать алфавитный способ формирования списка. При этом способе описание источников располагают в алфавите фамилий авторов или заглавий (если книга под редакцией). В конце списка приводятся описания источников на иностранных языках, располагая их в латинском алфавите.

Электронные ресурсы обозначают – [Электронный ресурс]. Электронный адрес и дату обращения к документу приводят всегда.

Пример:

Заголовок. Основное заглавие [Электронный ресурс]: сведения, относящиеся к заглавию / сведения об ответственности. – Место создания (изготовления): изготовитель, дата изготовления. – Специфическое обозначение материала и объем. – Примечание (системные требования, ограничение доступности, дата обращения к документу).

1. **Миргородская, Т. В.** Аудит [Текст] : учеб. пособие. - УМО, 4-е изд. перераб. и доп. - М. : КНОРУС, 2016. - 312 с. ; 60x90/16. - (Бакалавриат и магистратура). - Библиогр.: с. 271 - 274. - ISBN 978-5-406-02669-4: 370 р. *У 053.9(2)я7 - М 63*
2. **Хахонова, Н. Н.** Аудит [Текст] : учебник / И. Н. Богатая. - УМО. - М. : КНОРУС, 2016. - 720 с. ; 60x90/16. - Библиогр. : с. 482 - 486. - ISBN 978-5-406-05232-7: 452 р. 51к. *У 053я7 - X 27*

Иные источники информации:

В этом разделе группируются данные официальных веб-сайтов организаций, органов государственного и муниципального управления, базы данных, финансовая информация, патенты и другие источники, не вошедшие в другие разделы списка.

Приложения оформляют как продолжение ВКР на последующих его листах, без нумерации страниц. В тексте ВКР на все приложения должны быть даны ссылки. Приложения располагают в порядке ссылок на них в тексте ВКР. Каждое приложение следует начинать с новой страницы с указанием справа сверху страницы слова «ПРИЛОЖЕНИЕ», его обозначения. Приложения нумеруют заглавными буквами русского алфавита, начиная с А, за исключением букв Й, Ч, Ъ, Ы, Ь. После слова «Приложение» следует буква, обозначающая его последовательность.

Пример:

ПРИЛОЖЕНИЕ К

На последней странице текста выпускной квалификационной работы, после списка использованных источников и литературы перед приложениями должен быть лист с надписью Приложения.

3. Обязанности и ответственность руководителя ВКР

Для подготовки ВКР за обучающимся приказом ректора закрепляется руководитель ВКР из числа работников СГ"ЭУ и при необходимости консультант (консультанты).

В обязанности руководителя ВКР входит:

- руководство и помощь в постановке задач исследования, выявлении исследовательских и практических проблем, поиске подходов к их решению;
- систематический контроль по соблюдению сроков графика выполнения ВКР;
- принятие организационных решений в случае нарушения графика выполнения работы;
- проверка выполненной и оформленной работы на предмет ее соответствия требованиям к ВКР и к оформлению документации;
- проверка ВКР на предмет заимствования в установленные сроки;
- написание отзыва о работе обучающегося в период подготовки ВКР.

На первом этапе подготовки ВКР руководитель рассматривает и корректирует план работы и дает рекомендации по списку литературы.

В ходе выполнения работы руководитель может указать студенту на замеченные им в работе ошибки, на недостатки стиля, аргументации и т.д. и рекомендовать, как их лучше устранить. Но в его обязанности не входит исправление ошибок и недостатков работы.

Разработку поставленных проблем студент осуществляет самостоятельно.

Рекомендации руководителя студент может учитывать или отклонять по своему усмотрению, т.к. теоретически и методологически правильная разработка и освещение темы, а также качество содержания и оформления ВКР целиком и полностью лежат на ответственности студента.

Но студент обязан своевременно получить задание на ВКР, в соответствии с графиком информировать о ходе выполнения ВКР, консультироваться по вызывающим затруднения вопросам, в установленные сроки представить выполненную и оформленную работу для решения вопроса о допуске к защите.

После представления на кафедру выполненной и оформленной выпускной квалификационной работы руководитель проверяет работу на объем заимствования, подписывает работу, и составляет отзыв, в котором всесторонне характеризует качество работы, отмечает ее достоинства и недостатки, обращая внимание на имеющиеся отмеченные ранее недостатки, не устраненные студентом, мотивирует возможность или нецелесообразность представления работы в ГЭК.

Основное внимание в отзыве руководитель уделяет способности студента, опираясь на полученные углубленные знания, умения и сформированные компетенции, самостоятельно решать на современном уровне задачи своей профессиональной деятельности, профессионально излагать специальную информацию, научно аргументировать и защищать свою точку зрения.

Рекомендуемая структура отзыва:

- актуальность темы;
- краткая характеристика достоинств и недостатков работы;
- глубина исследования;
- практическая значимость работы;
- достоинства (недостатки) студента при выполнении ВКР (самостоятельность, ответственность, организованность, трудолюбие), способность самостоятельно решать задачи своей профессиональной деятельности, научно аргументировать и защищать свою точку зрения;
- оценка работы по 4-х балльной системе (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно);
- допуск к защите в ГЭК.

Руководитель имеет право не допускать до защиты обучающегося, выпускная квалификационная работа которого не соответствует требованиям в части содержания, оформления и объема заимствования.

Не менее чем за 5 календарных дней до защиты ВКР руководитель обеспечивает ознакомление обучающегося с отзывом.

4. Порядок рецензирования

ВКР по программам магистратуры подлежат рецензированию.

Для проведения рецензирования, ВКР направляется одному или нескольким рецензентам из числа лиц, не работающих в университете и являющихся специалистами в соответствующей области

профессиональной деятельности. Рецензент проводит анализ ВКР и представляет в университет письменную рецензию на указанную работу.

Если ВКР имеет междисциплинарный характер, она направляется не менее чем двум рецензентам.

Рекомендуемый объем рецензии составляет 1-2 страницы.

Кафедра обеспечивает ознакомление обучающегося с отзывом и рецензией (рецензиями) не позднее, чем за 5 календарных дней до дня защиты ВКР.

ВКР, отзыв и рецензия (рецензии) передаются в ГЭК не позднее, чем за два календарных дня до защиты ВКР.

5. Допуск к защите ВКР

5.1 Проверка ВКР на объем заимствования

Тексты ВКР проверяются на объем заимствования в соответствии с «Положением о порядке проведения проверки выпускных квалификационных работ, научных докладов об основных результатах подготовленной научно-квалификационной работы (диссертации), диссертаций и иных учебных и научных работ на наличие заимствований в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет», утвержденным ректором СГЭУ (приказ ректора № 27-ОВ от 31 января 2020г.).

5.2 Допустимое минимальное значение оригинального текста при проверке учебных и научных работ в системе «Антиплагиат»:

-ВКР по образовательным программам высшего образования (магистратура)– 70 % (приказ ректора «О допустимых минимальных значениях оригинального текста при проверке учебных и научных работ в системе «Антиплагиат»» № 28-ОВ от 31 января 2020г.).

5.3 Сроки и порядок предоставления работы на кафедру

После завершения подготовки студентом ВКР руководитель ВКР дает письменный отзыв. Кафедра обеспечивает ознакомление обучающегося с отзывом и рецензией (рецензиями) не позднее, чем за 5 календарных дней до дня защиты ВКР.

ВКР, отзыв и рецензия (рецензии) передаются в ГЭК не позднее, чем за 2 календарных дня до защиты ВКР.

6. Защита ВКР

Защита ВКР проводится в соответствии с п. 4 Положения о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в ФГАОУ ВО «СГЭУ», (утв. Приказом и.о. ректора № 275-ОВ от 28.04.2023 г.).

Защита выпускной квалификационной работы проводится в сроки, установленные календарным графиком по соответствующему направлению.

Перед началом заседания ГЭК секретарь комиссии проверяет оснащение аудитории необходимыми техническими средствами.

Обучающийся, на защите которого присутствуют руководитель и (или) рецензент (при защите ВКР специалистов и магистров), по согласованию с председателем комиссии приглашается к защите с учетом пожеланий очередности руководителя (и рецензента). При необходимости этот порядок может быть изменен по решению председателя ГЭК.

Перед выступлением обучающегося по поручению председателя государственной экзаменационной комиссии секретарь комиссии оглашает отзыв руководителя (и рецензию - при защите ВКР специалистов и магистров). В том случае, если на защите присутствуют руководитель и/или рецензент, свой отзыв (рецензию) они вправе огласить самостоятельно.

Продолжительность выступления обучающегося должна составлять не более 10 минут. Председатель ГЭК вправе прервать обучающегося, вышедшего за пределы временных ограничений.

При необходимости обучающийся в процессе выступления может использовать технические средства, схемы, таблицы, раздаточный, иллюстрационный и презентационный материал.

После выступления обучающегося, члены ГЭК вправе задать ему уточняющие и дополнительные вопросы. После ответа обучающегося на уточняющие и дополнительные вопросы, ему предоставляется возможность ответить на указанные в отзыве и / или рецензии руководителя и (или) рецензента замечания (при наличии).

После окончания процедуры защиты ВКР всех обучающихся ГЭК в присутствии секретаря проводит закрытое обсуждение с целью определения результатов защиты. В это время обучающиеся и иные лица не вправе находиться в аудитории, где проводится обсуждение результатов.

В случае расхождения мнений членов комиссии спорные вопросы решаются голосованием, при этом председатель ГЭК обладает правом решающего голоса.

После окончания обсуждения и выставления оценок председатель ГЭК оглашает результаты защиты ВКР обучающимся. Оглашение результатов защиты ВКР производится в день защиты ВКР непосредственно после ее завершения, обсуждения результатов и выставления оценок.

В процессе оглашения результатов защиты ВКР председатель ГЭК вправе отметить обучающихся, показавших наиболее высокий уровень знаний, и назвать обучающихся, чьи ответы имели существенные недостатки.

7. Фонд оценочных средств ВКР

В результате успешного освоения образовательной программы у выпускника должны быть сформированы следующие компетенции:

Универсальные компетенции (УК):

УК-1 - Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий

	УК-1.1 Знать	УК-1.2 Уметь	УК-1.3 Владеть
Пороговый	концепцию критического мышления	применять основные инструменты критического анализа	навыками критического анализа развития сферы коммерции
Стандартный	процедуры критического анализа	осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода	навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности на основе системного подхода;
Повышенный	преимущества системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений	осуществлять разработку стратегии развития рынков товаров и услуг	навыками разработки программ стратегического развития дистрибуторской сети и ритейла

УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла

	УК-2.1 Знать	УК-2.2 Уметь	УК-2.3 Владеть
Пороговый	этапы жизненного цикла бизнес-проекта	анализировать альтернативные варианты проектов в сфере торговли	навыками разработки проектов в торговом бизнесе
Стандартный	методы управления жизненным циклом бизнес-проекта	разрабатывать альтернативные варианты бизнес-проектов	методами оценки эффективности бизнес-проекта в сфере торговли
Повышенный	методы управления бизнес-проекта в сфере торговли	разрабатывать бизнес-проекты в сфере торговли	методами оценки потребности в ресурсах бизнес-проекта в сфере торговли

УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

	УК-3.1 Знать	УК-3.2 Уметь	УК-3.3 Владеть
Пороговый	основы командообразования социального взаимодействия	осуществлять социальное взаимодействие в рамках команды и за ее пределами	навыками реализации установленной роли в команде по продажам

Стандартный	принципы организационного построения ключевых коммерческих служб	разрабатывать мероприятия по личностному, образовательному и профессиональному росту сотрудников отдела продаж	навыками командообразования, навыками управления работой отдела продаж
Повышенный	методики формирования команд по продажам; методы эффективного руководства отделом продаж	разрабатывать командную стратегию; организовывать работу отдела продаж	технологией разработки и реализации командной стратегии; методами определения направлений личностного, образовательного и профессионального роста сотрудников отдела продаж

УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

	УК-4.1 Знать	УК-4.2 Уметь	УК-4.3 Владеть
Пороговый	понятие и составляющие комплекса маркетинговых коммуникаций	осуществлять разработку программ маркетинговых коммуникаций в сфере управления продажами и дистрибуцией	навыками применения инструментария маркетинговых коммуникаций
Стандартный	концепцию интегрированных маркетинговых коммуникаций, виды atl-, btl, ttl коммуникаций	адаптировать инструментарий инновационных маркетинговых коммуникаций к специфике рынка товаров и услуг	навыками применения инструментария современных коммуникативных технологий на внутреннем и внешних рынках
Повышенный	особенности применения и инновационные приемы маркетинговых коммуникаций в сфере управления продажами и дистрибуцией	применять инновационные коммуникативные технологии в научной и профессиональной деятельности в глобальном экономическом пространстве	навыками применения инструментария инновационных и информационных коммуникативных технологий в глобальном экономическом пространстве

УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

	УК-5.1 Знать	УК-5.2 Уметь	УК-5.3 Владеть
Пороговый	разнообразие и особенности социально-культурных факторов	выявлять особенности социально-культурных факторов сегментации потребителей	способами анализа конфликтов в маркетинговых коммуникациях, связанных с межкультурными особенностями
Стандартный	принципы сегментации потребителей на основе социально-культурных факторов	учитывать особенности социально-культурных факторов в маркетинговых программах	разрабатывать торговые бизнес-проекты, ориентированные на разнообразные культуры
Повышенный	влияние социально-культурных факторов на поведение потребителей	обеспечивать маркетинговую поддержку программ развития торгового бизнеса, ориентированных на представителей различных культур	способами разрешения конфликтов в маркетинговых коммуникациях, связанных с межкультурными особенностями

УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки

	УК-6.1 Знать	УК-6.2 Уметь	УК-6.3 Владеть
--	--------------	--------------	----------------

Пороговый	показатели эффективности коммерческой деятельности предприятия	производить расчет ключевых показателей экономической эффективности коммерческой деятельности	навыками оценки экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия торговли
Стандартный	приоритеты в экономическом развитии коммерческой организации	расставлять приоритеты в экономическом развитии коммерческой организации, определять направления личного и профессионального роста	навыками определения обоснования приоритетов в экономическом развитии коммерческой организации, навыками личного и профессионального саморазвития
Повышенный	способы совершенствования экономической деятельности коммерческой организации	уметь определять способы совершенствования экономической деятельности коммерческой организации, осуществлять целеполагание в соответствии с приоритетами собственной деятельности	навыками совершенствования экономической деятельности коммерческой организации, навыками целеполагания в соответствии с приоритетами собственной деятельности

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-1 Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

	ОПК-1.1 Знать	ОПК-1.2 Уметь	ОПК-1.3 Владеть
Пороговый	основы экономической и управленческой теории	применять знания экономической и управленческой теории в решении задач профессиональной деятельности	навыками решения задач профессиональной деятельности на основе принципов и положений управленческой и экономической теории
Стандартный	типы профессиональных задач и способы их решения	решать оперативные и тактические задачи торгового предпринимательства	навыками решения оперативных и тактических задач торгового предпринимательства
Повышенный	полный перечень оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	решать перечень оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	навыками решения оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

ОПК-2 Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

	ОПК-2.1 Знать	ОПК-2.2 Уметь	ОПК-2.3 Владеть
Пороговый	направления, виды и инструментарий исследования рынка; виды маркетинговых стратегий, направленных на обеспечение конкурентоспособности компании, ее товаров и услуг	осуществлять организацию исследования внутренней и внешней среды маркетинга, производить оценку основных параметров конъюнктуры рынка, определять перспективные	навыками организации исследовательской деятельности с учетом возможностей предприятия и целесообразности привлечения сторонних организаций; навыками информационного обеспечения программ

		направления развития компании и повышения ее конкурентоспособности на рынке товаров и услуг	стратегического развития коммерческой организации
Стандартный	инструментарий маркетинга в коммерческой деятельности	осуществлять организацию исследования внутренней и внешней среды маркетинга	применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур
Повышенный	направления, виды и инструментарий стратегического анализа рынка	производить оценку основных параметров конъюнктуры рынка	навыками организации исследовательской деятельности с учетом возможностей предприятия и целесообразности привлечения сторонних организаций

ОПК-3 Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения

	ОПК-3.1 Знать	ОПК-3.2 Уметь	ОПК-3.3 Владеть
Пороговый	общепринятые положения теории коммерческой деятельности	сопоставлять и сравнивать результаты научных исследований	навыками поиска, анализа и интерпретации существующих научных положений
Стандартный	многообразие подходов к интерпретации результатов научной деятельности	критически оценивать многообразие научных подходов к организации коммерческой	навыками критической оценки существующих взглядов на теорию организации и развития сферы обращения
Повышенный	роль науки в определении приоритетных направлений развития сферы обращения	корректно излагать собственное видение различных теоретических аспектов к организации коммерции	навыками обоснования выбора приоритетных направлений развития коммерческих организаций

ОПК-4 Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности

	ОПК-4.1 Знать	ОПК-4.2 Уметь	ОПК-4.3 Владеть
Пороговый	основы экономической и финансовой теории	подбирать инструменты для оценки экономической эффективности коммерческой деятельности	навыками экономического обоснования маркетинговых решений в коммерческой деятельности
Стандартный	способы финансово-экономического обоснования маркетинговых стратегий	принимать экономически и финансово обоснованные стратегические маркетинговые решения в коммерческой деятельности	навыками финансово-экономического обоснования маркетинговых стратегий
Повышенный	методы экономического и финансового обоснования направлений стратегического развития коммерческих организаций	осуществлять экономическое и финансовое обоснование программ стратегического развития коммерческих организаций	методологией и навыками экономического и финансового обоснования стратегий развития коммерческих организаций

ОПК-5 Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач

	ОПК-5.1 Знать	ОПК-5.2 Уметь	ОПК-5.3 Владеть
--	---------------	---------------	-----------------

Пороговый	инновационные технологии и современное программное обеспечение коммерческой деятельности	использовать специализированные программные продукты в коммерческой деятельности	навыками применения современных информационных технологий при осуществлении закупочно-сбытовой деятельности
Стандартный	процедуры поиска, анализа, отбора технологических новаций и современных программных продуктов в профессиональной деятельности	бизнеса в инновационных решениях в области программного обеспечения профессиональной деятельности	навыками обоснования выбора программного обеспечения для инновационного развития коммерческой деятельности
Повышенный	особенности разработки и внедрения инноваций в торговую деятельность в цифровом экономическом пространстве	адаптировать инновационные технологии для решения конкретных задач профессиональной деятельности	навыками использования интеллектуальных информационно-аналитических систем при решении задач закупочно-сбытовой деятельности

Профессиональные компетенции (ПК):

Тип задач профессиональной деятельности: организационно-управленческий

ПК-2 Способен управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг, проводить аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию каналов сбыта

	ПК-2.1 Знать	ПК-2.2 Уметь	ПК-2.3 Владеть
Пороговый	основы стратегического планирования коммерческой деятельности организации на рынке товаров и услуг	применять принципы стратегического менеджмента в коммерции	навыками реализации принципов стратегического менеджмента в коммерции
Стандартный	методы управления стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг	осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой организации на рынке товаров и услуг	навыками управления стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг
Повышенный	инструментарий оценки эффективности профессиональной деятельности	осуществлять аудит профессиональной деятельности и обосновывать выбор направлений стратегического развития торгового бизнеса	навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса, включая маркетинговую и логистическую составляющие

ПК-3 Способен управлять качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг организации, формировать уникальное рыночное предложение

	ПК-3.1 Знать	ПК-3.2 Уметь	ПК-3.3 Владеть
Пороговый	систему показателей конкурентоспособности компании, ее товаров и услуг как основу формирования УТП	применять наиболее распространенные методы разработки УТП	навыками определения критериев оценки и подбора оптимальных методов оценки качества УТП

Стандартный	факторы, методы оценки и направления повышения конкурентоспособности компании, ее товаров и услуг	применять оптимальные методы оценки конкурентоспособности товаров и услуг	методологией оценки конкурентоспособности предприятий, товаров и услуг
Повышенный	комплексные методики оценки конкурентоспособности торговых организаций	формировать основу УТП на основе определения конкурентных преимуществ товаров и услуг	навыками определения источников обеспечения высокого уровня конкурентоспособности товаров и услуг как основы УТП

ПК-4 Способен осуществлять ресурсное обеспечение эффективной хозяйственной деятельности организации

	ПК-4.1 Знать	ПК-4.2 Уметь	ПК-4.3 Владеть
Пороговый	классификацию экономических ресурсов в коммерческой деятельности	уметь оценивать потребность коммерческой деятельности в экономических ресурсах	навыками оценки требуемого объема и качества экономических ресурсов для организации коммерческой деятельности
Стандартный	источники ресурсного обеспечения коммерческой организации	определять источники ресурсного обеспечения коммерческой деятельности	навыками развития всех видов ресурсов коммерческой организации
Повышенный	способы управления ресурсного обеспечения эффективной закупочно-сбытовой деятельности коммерческой организации	оценивать эффективность использования экономических ресурсов в коммерческой деятельности	навыками оптимизации использования экономических ресурсов в коммерческой деятельности на основе современных информационных технологий

Тип задач профессиональной деятельности: научно-исследовательский

ПК-1 Способен осуществлять исследование, прогнозирование, моделирование и оценку конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов

	ПК-1.1 Знать	ПК-1.2 Уметь	ПК-1.3 Владеть
Пороговый	виды и направления научно-прикладных исследований в сфере коммерческой деятельности	обобщать и интерпретировать теоретические положения, признанные в научной среде	навыками систематизации, обобщения информации по формированию и использованию ресурсов предприятия, оценки эффективности инновационного управления предприятием
Стандартный	алгоритм реализации научно-прикладных исследований в сфере коммерческой деятельности; методы исследования бизнес-технологий	определять направления исследования конъюнктуры рынка и адаптации современных бизнес-технологий к конкретным задачам профессиональной деятельности	способностью применять эффективные решения, используя различные модели и методы принятия управленческих решений
Повышенный	систему информационного обеспечения по формированию и использованию ресурсов предприятия	систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия	навыками организации научно-прикладных исследований, актуальных для развития торгового бизнеса как сектора региональной экономики

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания

результатов ВКР

Цель подготовки и защиты выпускной квалификационной работы состоит в том, чтобы показать уровень подготовки выпускника, профессиональное владение им теорией и практикой менеджмента в соответствии с профильной направленностью образовательной программы, умение самостоятельно с использованием стандартных методик проводить сбор, систематизацию и обработку информации, необходимой для решения конкретных задач управления в организации, и делать выводы на основании анализа полученных данных.

Критерии оценки:

Оценка	Содержание ВКР	Процедура защиты
Отлично	Работа свидетельствует о наличии фундаментальных теоретических и практических знаний выпускника, содержит элементы научного исследования: анализировать литературу, анализировать фактический материал, проводить элементарные исследования по отбору, обработке и систематизации материала. Оформление работы соответствует требованиям, предъявляемым к ВКР	При защите выпускник показывает знание темы, оперирует данными материалов исследования. Во время доклада представлена презентация, наглядные пособия, раздаточный материал, свободно отвечает на поставленные комиссией вопросы.
Хорошо	Работа свидетельствует о наличии знаний по соответствующему направлению подготовки; представляет собой законченную разработку по заявленной теме; свидетельствует об умении автора работать с литературой, содержит элементы исследования. Присутствуют незначительные замечания по оформлению работы	При защите выпускник показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует материалами работы. Во время доклада представлена презентация, наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т.п.) или раздаточный материал. Без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.
Удовлетворительно	Работа имеет теоретическую и практическую части, однако при обзоре литературы не освещены различные точки зрения по разрабатываемой теме, не сформулировано авторское отношение к ним, не обоснована авторская позиция; характеристика результатов исследования не обоснована; заключение не содержит конкретные выводы из проведенной работы и предложения по их реализации.	При защите студент-выпускник проявляет неуверенность, показывает слабое знание проблемы, не всегда дает исчерпывающие ответы на вопросы членов комиссии. Во время доклада представлена презентация, не представлен раздаточный материал и наглядные пособия.
Неудовлетворительно	Работа структурирована, имеет все составляющие, однако во введении не обоснована актуальность, нет анализа изучаемой проблемы на предприятии, в работе нет выводов. В отзыве научного руководителя имеются критические замечания. Оформление работы не соответствует требованиям, предъявляемым к ВКР	При защите выпускной квалификационной работы студент-выпускник затрудняется отвечать на поставленные вопросы по разрабатываемой теме. Не представлены презентация, раздаточный материал, наглядные пособия.

8. Процедура апелляции по результатам государственных итоговых аттестационных испытаний

Процедура апелляции устанавливается в соответствии с Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в ФГАОУ ВО «СГЭУ», (утв. Приказом и.о. ректора № 275-ОВ от 28.04.2023 г.).

9. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение государственной итоговой аттестации

9.1 Литература:

9.1.1. Основная литература

Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510970>

Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514242>

9.1.2. Дополнительная литература

Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16401-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514257>

Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник и практикум для вузов / Е. Н. Голубкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04357-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511008>

Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3959-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/508122>

Реброва, Н. П. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 277 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03466-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511398>

Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15935-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510301>

Филинов-Чернышев, Н. Б. Разработка и принятие управленческих решений : учебник и практикум для вузов / Н. Б. Филинов-Чернышев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 324 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03558-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512226>

Бизнес-статистика : учебник и практикум для вузов / И. И. Елисеева [и др.] ; под редакцией И. И. Елисеевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 444 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14822-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512161>

9.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, One-Note, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

9.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)

2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)

3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

9.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

9.5. Специальные помещения

Наименование специального помещения	Оборудование
Аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещение для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования