

Министерство транспорта Российской Федерации  
Федеральное агентство железнодорожного транспорта  
Омский государственный университет путей сообщения

---

О. А. Никифоров, Г. Г. Левкин, Е. Л. Безрукова

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ  
К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «КОММЕРЦИЯ (ТОРГОВОЕ ДЕЛО)»

Утверждено редакционно-издательским советом университета

Омск 2013

УДК 339 (075.8)  
ББК 65.42я73  
К29

**Методические указания по подготовке студентов к государственной итоговой аттестации по специальности «Коммерция (торговое дело)» /**  
О. А. Никифоров, Г. Г. Левкин, Е. Л. Безрукова; Омский гос. ун-т путей сообщения. Омск, 2013. 37 с.

Методические указания представляют порядок подготовки и проведения государственных аттестационных испытаний по специальности 080301.65 (351300) – «Коммерция (торговое дело)», квалификационные требования к выпускникам, программу государственного экзамена по специальности, требования к содержанию и структуре выпускной квалификационной работы.

Предназначены для студентов, обучающихся по специальности 080301.65 (351300) – «Коммерция (торговое дело)».

Библиогр.: 6 назв. Табл. 2. Прил. 1.

Рецензенты: канд. экон. наук, доцент Т. И. Гордиевич;  
канд. техн. наук, доцент А. Ю. Тэтгэр.

---

© Омский гос. университет  
путей сообщения, 2013

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение .....	5
1. Содержание государственных испытаний.....	6
1.1. Порядок проведения государственной итоговой аттестации.....	6
1.2. Квалификационные требования к выпускникам по специальности 080301.65 (351300) – «Коммерция (торговое дело)» .....	7
2. Требования к выпускнику, предъявляемые в ходе государственного экзамена .....	11
2.1. Вопросы, выносимые для проверки на государственном экзамене ..	11
2.2. Литература для подготовки к государственному экзамену.....	17
2.3. Проведение государственного экзамена.....	19
3. Требования к выпускной квалификационной работе.....	21
3.1. Цель и содержание выпускной квалификационной работы.....	21
3.2. Структура выпускной квалификационной работы.....	24
4. Организация выполнения выпускной квалификационной работы.....	30
5. Защита выпускной квалификационной работы.....	32
Библиографический список.....	34
Приложение. Пример оформления титульного листа выпускной квали- фикационной работы.....	36



## ВВЕДЕНИЕ

Государственная аттестация является важным этапом обучения студента любой специальности, поскольку направлена на выявление его профессионального уровня, знаний, умений и навыков. Государственная аттестация подводит итог всей работы студента на протяжении пяти лет.

Государственная аттестация должна показать, что студент овладел методологией исследования проблем коммерческой деятельности, в полном объеме усвоил основной материал изученных дисциплин. В процессе государственной аттестации студент доказывает, что он умеет самостоятельно разбираться в проблематике современной коммерции, овладел навыками работы с научными и учебными материалами российских и зарубежных авторов, умеет применять полученные знания для решения конкретных научных и практических проблем, формулировать и аргументировать собственную позицию в их решении.

Настоящие методические указания содержат порядок подготовки и проведения государственных аттестационных испытаний по специальности 080301.65 (351300) – «Коммерция (торговое дело)», квалификационные требования к выпускникам.

В методических указаниях приводятся программа государственного экзамена по специальности: перечень основных учебных дисциплин образовательной программы, обеспечивающих получение соответствующей профессиональной подготовленности выпускника; вопросы, выносимые на проверку в процессе государственного экзамена; основная учебная литература для подготовки к экзамену. Приведены требования к содержанию и структуре выпускной квалификационной работы, перечислены примерные темы работ.

Методические указания помогут студентам пятого курса подготовиться к государственному экзамену по специальности, выбрать тему выпускной квалификационной работы, выполнить и успешно защитить ее.

# 1. СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИСПЫТАНИЙ

## 1.1. Порядок проведения государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация студентов по специальности 080301.65 (351300) – «Коммерция (торговое дело)» – Омского государственного университета путей сообщения проводится в соответствии с законом РФ № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» от 22.08.96.

Государственным образовательным стандартом по специальности 080301.65 (351300) – «Коммерция (торговое дело)», утвержденным Минобразованием России 23 марта 2000 г. (регистрационный № 203 мжд/сп), предусмотрена государственная аттестация выпускников в виде защиты выпускной квалификационной работы (ВКР) и государственного экзамена.

К государственной итоговой аттестации допускаются студенты, завершившие полный курс обучения, успешно выполнившие все требования учебного плана.

Для проведения аттестации приказом по Омскому государственному университету путей сообщения (ОмГУПСу) формируется государственная аттестационная комиссия (ГАК). В состав комиссии включаются ведущие преподаватели кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция», представители деканата ИМЭКа (института на правах факультета), а также представители предприятий – потенциальных потребителей выпускников.

Государственный экзамен по специальности проводится до защиты выпускной квалификационной работы на отдельном заседании ГАК. Студенты, получившие неудовлетворительную оценку на государственном экзамене по специальности, к защите выпускной квалификационной работы не допускаются.

Успешная защита выпускной квалификационной работы служит основанием для решения государственной аттестационной комиссии о присвоении выпускнику квалификации «специалист коммерции». Комиссия вправе рекомендовать студентов, блестяще выполнивших и защитивших выпускную квалификационную работу, для поступления в аспирантуру.

## **1.2. Квалификационные требования к выпускникам по специальности 080301.65 (351300) – «Коммерция (торговое дело)»**

Специалист коммерции – это специалист по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

Областью профессиональной деятельности специалиста коммерции является сфера товарного обращения.

Объектами коммерции, как профессиональной деятельности выпускников, являются товары. Под товаром следует понимать продукцию отраслей материального и нематериального производства, поступившую на рынок для купли-продажи или обмена (потребительские товары, товары производственно-технического назначения, услуги, недвижимость, ценные бумаги, кредиты, духовно-информационный, интеллектуальный продукт и т. д.).

Выпускник должен быть подготовлен к выполнению следующих видов профессиональной деятельности: коммерческо-организационная, научно-исследовательская, проектно-аналитическая.

Конкретные виды деятельности определяются содержанием образовательной профессиональной программы, разрабатываемой вузом.

Выпускники могут в установленном порядке работать в образовательных учреждениях.

Специалист коммерции должен быть подготовлен к решению следующих профессиональных задач:

- а) коммерческо-организационная деятельность:
  - выбор товаров и формирование товарного ассортимента, подбор покупателей и поставщиков;
  - планирование и организация процессов закупки и продаж товаров;
  - организация коммерческих взаиморасчетов;
  - организация товародвижения и создание системы стимулирования сбыта;
  - управление товарными запасами;
- б) научно-исследовательская деятельность:
  - исследование и анализ товарных рынков;
  - исследование ассортимента и конкурентоспособности товаров;

исследование и моделирование бизнес-технологий;  
 анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности;  
 исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности с целью ее оптимизации;

в) проектно-аналитическая деятельность:

проектирование информационного обеспечения коммерческой деятельности;

прогнозирование конъюнктуры товарных рынков;

прогнозирование и проектирование номенклатуры товаров;

прогнозирование и разработка стратегии коммерческой деятельности предприятия на товарном рынке;

проектирование процессов продвижения и реализация товаров на рынке;

прогнозирование результатов коммерческой деятельности предприятия.

Для оценки соответствия требованиям к профессиональной подготовленности выпускника, необходимым для выполнения им профессиональных функций, проводятся соответствующие виды государственных аттестационных испытаний (табл. 1).

Таблица 1

Требования к профессиональной подготовленности выпускника и соответствующие виды государственных аттестационных испытаний

Требования к профессиональной подготовленности выпускника	Вид аттестационного испытания		Примечание
	государственный экзамен	защита ВКР	
1	2	3	4
<i>Знать:</i>			
основы гуманитарных, социально-экономических, математических и естественнонаучных дисциплин для решения профессиональных, социальных, научных и педагогических задач			Текущая аттестация
информационно-методическое обеспечение коммерческой деятельности	+	+	



Продолжение табл. 1

1	2	3	4
методы исследования, анализа и прогнозирования товарных рынков и товарного ассортимента	+	+	
особенности моделирования бизнес-технологий	+	+	
технологии формирования товарного ассортимента и способы ее оптимизации	+	+	
процесс закупки товаров: источники поставок товаров, системы выбора поставщиков, порядок заключения и исполнения договоров купли-продажи	+	+	
порядок оформления заказов и расчетов с поставщиками	+	+	
методы определения объемов закупок и поставок товаров и способы их доставки	+	+	
нормативно-правовые документы, регламентирующие правила транспортирования, приемки, складирования, хранения, реализации товаров и предоставления сервисных услуг	+	+	
составляющие системы товародвижения, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек обращения	+	+	
виды товарных запасов, пути их формирования, учет и контроль, методы планирования, оптимизации и управления	+	+	
формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование ее объема	+	+	

1	2	3	4
торгово-технологические процессы в коммерческой деятельности, особенности их организации и управления ими	+	+	
организационную структуру предприятия, порядок взаимодействия коммерческой службы с другими подразделениями	+	+	
методы определения и способы обеспечения эффективности коммерческой деятельности предприятия	+	+	
виды коммерческих проектов и инноваций, порядок их разработки и использования для развития коммерческой деятельности	+	+	
<i>Уметь:</i>			
создавать информационную базу для организации коммерческой деятельности		+	
формировать товарный ассортимент	+	+	
организовать работу с поставщиками и покупателями		+	
организовать процессы купли-продажи и обмена товаров и управлять ими		+	
управлять товарными запасами	+	+	
анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность		+	
моделировать и проектировать коммерческую деятельность			Текущая аттестация

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНИКУ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ В ХОДЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

### 2.1. Вопросы, выносимые для проверки на государственном экзамене

Государственный экзамен представляет собой итоговый междисциплинарный экзамен по специальности. Перечень основных учебных дисциплин образовательной программы, обеспечивающих получение соответствующей профессиональной подготовленности выпускника, проверяемых в процессе государственного экзамена, приводится в табл. 2.

Таблица 2

Перечень дисциплин образовательной программы, проверяемых в процессе государственного экзамена

Требования к профессиональной подготовке выпускника	Дисциплины образовательной программы
1	2
Знание и понимание экономической теории, основ менеджмента и маркетинга, понятие коммерческой деятельности, организации и управления процессами товародвижения и продажи товаров	Экономическая теория, Основы менеджмента, Основы коммерческой деятельности, Основы маркетинга
Знание и понимание концепции коммерческой деятельности и современных проблем ее практического использования	Товароведение и экспертиза товаров, Организация, технология и проектирование предприятий, Стратегическое планирование коммерческой деятельности, Экономика предприятия
Овладение конкретными знаниями по решению проблем эффективности коммерческой деятельности	Коммерческая логистика, Организация и технология внешнеторговых операций, Стандартизация, Метрология и сертификация, Электронная коммерция, Организация коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения), Страхование

1	2
Знание правовых основ коммерческой деятельности	Коммерческое право, Защита прав потребителей
Знание основ маркетинговой деятельности	Маркетинговые коммуникации, Рекламный менеджмент

Государственный экзамен по специальности проводится в виде ответов выпускника на вопросы, представленные в экзаменационном билете.

Экзаменационные билеты по своему содержанию соответствуют учебным программам дисциплин общепрофессиональной и специальной подготовки. Билет состоит из трех вопросов из программ различных дисциплин. Вопросы ориентированы на проверку теоретической подготовки выпускника.

Пример экзаменационного билета:

Билет № \_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Перечень вопросов, выносимых для проверки на государственном экзамене (программа государственного экзамена).

1. Основы функционирования рыночного механизма. Виды рынков.
2. Глобализация экономических процессов в международной торговле.
3. Государственное регулирование рынка.
4. Макроэкономическое равновесие и проблемы его поддержания. Инфляция.
5. Макроэкономическая нестабильность и ее основные формы.
6. Совокупный спрос и совокупное предложение, рыночное равновесие.
7. Диверсификация, концентрация и централизация производства.
8. Роль финансовой, кредитной и фискальной систем в общественном воспроизводстве. Деньги, их функции, агрегаты.

9. Организация как система управления, жизненный цикл и типы организации.
10. Решения в менеджменте: требования к решениям, этапы принятия, оценка эффективности.
11. Функции менеджмента: сущность и взаимосвязь.
12. Виды организационных структур управления торговым предприятием.
13. Международная торговля. Условия торговли на мировом рынке.
14. История развития коммерции в России.
15. Коммерческо-посредническая деятельность. Виды коммерческих посредников.
16. Организация и проведение деловых переговоров.
17. Функциональные связи маркетинга на предприятии. Типовое положение и организационные структуры службы маркетинга.
18. Классификация и кодирование товаров. Использование классификации и кодирования во внешней и во внутренней торговле.
19. Потребительские свойства товаров.
20. Виды и формы информации о товарах.
21. Контроль качества товаров в оптовой и розничной торговле. Претензионная работа.
22. Ассортимент товаров: виды, свойства, показатели, методы формирования и управления.
23. Торгово-технологический процесс. Особенности его организации и управления.
24. Товародвижение: понятие, цель, основные участники и факторы, определяющие рациональность процесса.
25. Основные методы снижения рисков в коммерческой деятельности.
26. Управление инновационными проектами в торговле.
27. Стратегическое планирование коммерческой деятельности торгового предприятия.
28. Понятие стратегий менеджмента и их классификация.
29. Организационно-правовые формы предприятий в сфере товарного обращения.
30. Затраты и себестоимость продукции и услуг производственного предприятия. Структура затрат и их оптимизация.

31. Материальные потоки в сфере товарного обращения.
32. Функциональные области коммерческой логистики и их взаимосвязь.
33. Информационные технологии в функциональных областях логистики.
34. Логистика закупок и ее значение для деятельности торгового предприятия.
35. Транспортное обеспечение логистики торгового предприятия.
36. Организация складирования и хранения товаров в сфере торгового обращения.
37. Базисные условия поставки «ИНКОТЕРМС-2010».
38. Основная транспортная документация во внешнеэкономических связях.
39. Характер внешнеторговой операции и ее виды.
40. Роль стандартизации, метрологии и сертификации в торговле.
41. Электронная торговля в современном мире.
42. Организация розничной продажи товаров через интернет-магазин.
43. Правовое обеспечение электронной торговли.
44. Особенности формирования регионального потребительского рынка.
45. Организация коммерческой деятельности на предприятиях сферы услуг.
46. Организация коммерческой деятельности в сфере оказания консалтинговых услуг.
47. Коммерческая деятельность по закупке товаров у поставщиков.
48. Организация коммерческой деятельности на предприятиях промышленного производства.
49. Организация коммерческой деятельности на предприятиях агропромышленного сектора экономики.
50. Организация коммерческой деятельности в сфере рекламных и маркетинговых услуг.
51. Организация коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли.
52. Особенности организации коммерческой деятельности на сетевых торговых предприятиях (ритейле).
53. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах.

54. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью торговых предприятий формата гипермаркета.
55. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью торговых предприятий формата дискаунтера.
56. Формирование и планирование товарных запасов торгового предприятия, виды товарных запасов.
57. Организация оказания дополнительных торговых услуг покупателям в розничной торговле.
58. Особенности организация коммерческой деятельности предприятий общественного питания.
59. Организация и управление процессом функционирования выставок и ярмарок.
60. Якорные арендаторы и их значение при организации деятельности торгового предприятия.
61. Современные форматы объектов розничной торговли.
62. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия.
63. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности торговых предприятий.
64. Стратегия и методы ценообразования товаров в коммерческой деятельности торговых предприятий.
65. Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли.
66. Управление ассортиментом товаров на предприятии розничной торговли.
67. Формы и методы розничной продажи потребительских товаров, их содержание и эффективность.
68. Удельные показатели эффективности коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.
69. Анализ коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
70. Содержание и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.

71. Инновации в организации и технологии коммерческой деятельности торгового предприятия.
72. Торговое обслуживание покупателей и основные элементы, определяющие его уровень.
73. Управление работой коммерческих служб на предприятии розничной торговли.
74. Правовые отношения субъектов коммерческой деятельности с органами государственной власти и управления.
75. Общие положения договора купли-продажи.
76. Основные положения закона «О защите прав потребителей».
77. Права потребителя при обнаружении в товаре дефектов.
78. Права и обязанности изготовителя (исполнителя, продавца) в области установления срока службы, срока годности товара (работы), а также гарантийного срока на товар (услугу).
79. Обязанность изготовителя (продавца) обеспечить возможность ремонта и технического обслуживания товара.
80. Право потребителя на информацию об изготовителе (исполнителе, продавце) и о товарах (работах, услугах).
81. Виды, источники и методы сбора маркетинговой информации.
82. Методы статистической обработки коммерческой информации.
83. Анализ и оценка маркетинговой среды торгового предприятия.
84. Разработка стратегии макросегментации товарных рынков.
85. Разработка стратегии микросегментации товарных рынков.
86. Стратегии позиционирования организации (продукта) на рынке товаров и услуг.
87. Особенности организации службы сбыта на предприятии, ориентированном на маркетинг.
88. Модель потребительского поведения. Реклама как элемент комплекса маркетинговых коммуникаций.
89. Законодательство о рекламе: Международный и Российский кодексы рекламы; закон РФ «О рекламе»; кодексы IPRA.
90. Основные тенденции развития рекламной деятельности в современном обществе.



## 2.2. Литература для подготовки к государственному экзамену

- 1) Киселева Е. Н. Организация коммерческой деятельности: Учебное пособие / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова. М.: Вузовский учебник, 2011. 191 с.
- 2) Бузукова Е. А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е. А. Бузукова. СПб: Питер, 2010. 422 с.
- 3) Баканов М. Экономический анализ в торговле / М. Баканов. М.: Финансы и статистика, 2006. 400 с.
- 4) Сысоева С. В. Управление ассортиментом в рознице. Категорийный менеджмент / С. В. Сысоева, Е. А. Бузукова. СПб: Питер, 2010. 285 с.
- 5) Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: Учебник / А. Н. Асаул / Институт проблем экономического возрождения. СПб, 2009. 336 с.
- 6) Иванов Г. Г. Экономика торгового предприятия: Учебник / Г. Г. Иванов. М.: Академия, 2010. 317 с.
- 7) Буров А. Н. Менеджмент торговой организации в вопросах и ответах: Учебник / А. Н. Буров. Волгоград: Информ-ресурс, 2011. 249 с.
- 8) Роздольская И. В. Менеджмент в торговле и общественном питании / И. В. Роздольская, Л. Г. Гребеник, Ю. А. Беседина / Белгородский ун-т потребительской кооперации. Белгород, 2010. 271 с.
- 9) Дион Дж. Розничная торговля: Как открыть собственный магазин / Дж. Дион. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 211 с.
- 10) Баркан Д. И. Управление продажами / Д. И. Баркан. С.-Петербург. гос. ун-т. СПб, 2007. 908 с.
- 11) Сысоева С. В. Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице / С. В. Сысоева, Е. А. Бузукова. СПб: Питер, 2010. 246 с.
- 12) Иванов Г. Г. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник / Г. Г. Иванов. М.: Академия, 2008. 240 с.
- 13) Таборова Л. Г. Умный мерчандайзинг / Л. Г. Таборова. М.: Дашков и К<sup>о</sup>, 2009. 160 с.
- 14) Киселева Е. Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова. М.: Вузовский учебник, 2011. 192 с.

- 15) Кислов Д. В. Организация и ведение бизнеса в сфере торговли и услуг / Д. В. Кислов, Б. Е. Башилов. М.: Вершина, 2007. 264 с.
- 16) Захарьина А. В. Договоры предприятий торговли: составление, заключение, исполнение / А. В. Захарьина. М.: Университетская книга, 2009. 309 с.
- 17) Козачук Н. Особенности коммерческого предпринимательства в торговле (Мир бизнеса) / Н. Козачук // Маркетинг. 2001. №1. С. 73 – 81.
- 18) Комкова Е. Товарный портфель и управление закупками в рознице / Е. Комкова. СПб: Питер, 2008. 352 с.
- 19) Короткова Т. Л. Коммерческая деятельность: Учебник / Т. Л. Короткова. М.: Финансы и статистика, 2007. 416 с.
- 20) Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. М.: Вильямс, 2004. 943 с.
- 21) Казакова Н. А. Управленческий анализ в различных отраслях: Учебник / Н. А. Казакова. М. Инфра-М, 2011. 288 с.
- 22) Минько Э. В. Основы коммерции: Учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. М.: Юнити-Дана, 2007. 512 с.
- 23) Коваленко А. В. Управление продажами: Учебное пособие / А. В. Коваленко. Томский политехн. ун-т. Томск, 2009. 100 с.
- 24) Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбухчиянц. М.: Дашков и К°, 2008. 448 с.
- 25) Памбухчиянц О. В. Пособие для продавца продовольственных товаров / О. В. Памбухчиянц. М.: Дашков и К°, 2008. 316 с.
- 26) Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов. М.: Дашков и К°, 2008. 500 с.
- 27) Селищев Н. В. 1С: Управление торговлей / Н. В. Селищев. М.: КноРус, 2011. 359 с.
- 28) Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. П. Половцева. М.: Инфра-М, 2008. 248 с.
- 29) Черняховская Т. Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика / Т. Н. Черняховская. М.: Высшее образование, 2008. 533 с.
- 30) Шаповалов В. А. Управление маркетингом / В. А. Шаповалов / Южно-Российский гос. ун-т экономики и сервиса. Шахты, 2008. 181 с.

31) Синяева И. М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения: Учебник / И. М. Синяева. М.: Юнити-Дана, 2005. 368 с.

32) Бердышев С. Н. Информационный маркетинг / С. Н. Бердышев. М.: Дашков и К°, 2010. 216 с.

33) Ведров Е. С. Маркетинговые исследования: Учебник / Е.С. Ведров, Д. В. Петухов, А. Н. Алексеев / Центр дистанционных образовательных технологий. М., 2010. 242 с.

34) Ферни Дж. Принципы розничной торговли / Дж. Ферни. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 416 с.

Указанная литература является минимально необходимой для подготовки к экзамену. Помимо нее студентам рекомендуется пользоваться конспектами лекций, прочитанных по соответствующим разделам, и литературой, указанной в рабочих программах соответствующих дисциплин.

### **2.3. Проведение государственного экзамена**

Прием экзамена осуществляет государственная экзаменационная комиссия (ГЭК), утвержденная ректором ОмГУПСа.

Перечень вопросов, выносимых для проверки на государственном экзамене (программа государственного экзамена), доводится до сведения студентов не позднее чем за три месяца до дня проведения экзамена. Преподаватели кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция» организуют консультации, на которых доводят до сведения студентов процедуру проведения экзамена и отвечают на вопросы, возникающие при повторении разделов дисциплин.

Форма проведения экзамена предполагает выступление студентов перед ГЭКом в течение 10 – 15 мин по вопросам, сформулированным в билете. Члены ГЭКа задают вопросы после окончания выступления студента.

Оценка знаний выпускника в процессе государственного экзамена проводится по следующим критериям.

Критерий 1. Знание сущности понятий, представленных в вопросе билета. Умение определить эти понятия – сформулировать определения, используя общепрофессиональную и специальную лексику.

Критерий 2. Умение показать связи между понятиями, представленными в вопросе билета, ответив на вопрос по существу.

Критерий 3. Умение логически построить свой ответ, изложить материал по плану. Показать способность к анализу и синтезу информации в области профессиональных знаний. Умение классифицировать и группировать объекты и предметы профессиональной деятельности, отраженные в вопросе билета. Способность дать развернутый аргументированный ответ.

Критерий 4. Умение иллюстрировать суждения примерами из отечественной и мировой практики ведения коммерции, логистики и маркетинга; демонстрировать профессиональный кругозор – знание состояния макросреды ведения коммерческой деятельности и маркетинга в России и за рубежом.

Критерий 5. Способность ориентироваться в проблемных областях специальности и в междисциплинарных областях знаний; умение конкретно и по существу отвечать на дополнительные вопросы.

Оценка «отлично» ставится, если ответ студента соответствует всем указанным требованиям (критерии 1 – 5) в полной мере.

Оценка «хорошо» ставится, если ответ студента в основном соответствует требованиям 1 – 5 или полностью – требованиям 1 – 4.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если ответ студента в основном соответствует требованиям 1 – 3.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если ответ на вопросы билета в основном не соответствует требованиям 1 – 3.

Таким образом, члены государственной экзаменационной комиссии выставляют оценки за ответы студента по каждому вопросу билета и каждому дополнительному вопросу. На закрытом заседании государственной экзаменационной комиссии обсуждается характер ответов студента и выставляется согласованная итоговая оценка. В случае расхождения мнений членов государственной экзаменационной комиссии по итоговой оценке на основе оценок, поставленных членами комиссии, решение государственной комиссии принимается простым большинством голосов; при равном числе голосов, голос председателя комиссии является решающим.

Результаты экзамена доводятся до студента сразу после закрытого заседания экзаменационной комиссии.

### 3. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ

#### 3.1. Цель и содержание выпускной квалификационной работы

Выполнение выпускной квалификационной работы – завершающий этап обучения по специальности 080301.65 (351300) – «Коммерция (торговое дело)».

Выпускная квалификационная работа является самостоятельной работой студента, составной частью итоговой государственной аттестации.

Цель выпускной квалификационной работы – углубление, специализация и развитие профессиональных знаний в области коммерческой деятельности путем их использования в системном решении практических проблем торговли.

Выпускная квалификационная работа должна решать задачи изучения специальной литературы по выбранной теме, анализа коммерческой деятельности предприятия, разработки комплекса проектных предложений по организации и реализации задач совершенствования коммерческой деятельности, а также экономической оценки проектных предложений.

Основные требования к выпускной квалификационной работе:

целевая направленность результатов проектных предложений на повышение эффективности деятельности торговых предприятий;

соответствие предлагаемых проектных решений целям и тенденциям развития предприятия;

предметность, действенность и конкретность выводов и предложений;

соответствие уровня разработки темы работы современному уровню научных разработок, методических положений и рекомендаций, представленных в специальной литературе, а также практическому состоянию изучаемых проблем.

Темы выпускных квалификационных работ должны соответствовать спектру профессиональных задач специалиста коммерции. В качестве тем выпускных квалификационных работ выбираются решения практических задач компаний и организаций, рассматриваемые в специальных дисциплинах учебного плана специальности 080301.65 (351300) – «Коммерция (торговое дело)»: «Основы коммерческой деятельности», «Коммерческая логистика», «Товароведение и экспертиза товаров», «Маркетинговые исследования», «Организация,

технология и проектирование предприятий», «Организация коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)».

Базами выполнения выпускных квалификационных работ служат производственные, исследовательские, сервисные, торговые, консалтинговые и другие организации, являющиеся местами будущей работы выпускников.

Темы выпускных квалификационных работ определяются кафедрой «Менеджмент, маркетинг и коммерция» с учетом запросов предприятий – баз практики и профессиональных интересов студентов. Ежегодно из списка исключаются темы, потерявшие актуальность, и включаются новые, определяющие тенденции развития коммерческой деятельности в России и за рубежом. Студентом или организацией может быть предложена собственная тема. В этом случае она должна быть согласована с руководителем и должна отвечать общей направленности специальных курсов.

Тематика выпускных квалификационных работ ежегодно утверждается на заседании кафедры и доводится до студентов не менее чем за месяц до начала преддипломной практики.

Перечень базовых тем выпускных квалификационных работ приведен ниже. Выбранная тема требует уточнения применительно к конкретной организации, сфере коммерческой деятельности и к другим существенным параметрам.

Тема выпускной квалификационной работы должна состоять из трех или четырех частей. Первая часть – отглагольная форма существительного (к примеру, формирование, разработка, создание, совершенствование). Вторая часть – что именно отглагольное существительное делает – или, что конкретно делается (к примеру, закупочная или сбытовая деятельность предприятия). Третья часть – фокус или конкретное предприятие. Четвертая часть (не обязательно) – ракурс исследования – в условиях рынка, в условиях низкой потребительской лояльности.

Проектирование логистической цепи предприятий общественного питания.

Разработка мероприятий по повышению эффективности использования полочного пространства розничного торгового предприятия.

Пути повышения эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.

Совершенствование системы складирования оптового торгового предприятия.

Формирование и совершенствование ассортимента розничного торгового предприятия.

Совершенствование ассортиментной политики туристического агентства.

Разработка комплекса мероприятий по организации мерчендайзинга в розничном торговом предприятии.

Расширение сервисной деятельности розничного торгового предприятия.

Совершенствование технологии централизованной доставки товаров в розничные торговые точки оптовым торговым предприятием.

Организация каналов сбыта оптового торгового предприятия.

Гармонизация ассортимента оптового торгового предприятия.

Разработка мероприятий по совершенствованию сбытовой деятельности производственного предприятия.

Совершенствование сферы закупок производственного предприятия.

Разработка предпринимательского проекта по созданию торгового предприятия.

Совершенствование коммерческой деятельности по продаже услуг транспортным предприятием.

Формирование организационной структуры торгового предприятия для обеспечения эффективного управления.

Совершенствование управления товарными запасами торгового предприятия.

Разработка рекомендаций по укреплению конкурентных позиций торговой организации на рынке строительных и отделочных материалов.

Разработка рекомендаций по совершенствованию товарной политики торговой организации торгового предприятия.

Деятельность по формированию спроса и стимулированию сбыта на отечественном предприятии.

Организация франчайзинга как перспективного направления в розничной торговле.

Оценка конкурентного преимущества (недостатков) деятельности торгового предприятия.

Совершенствование складского технологического процесса оптового торгового предприятия.

Закрепление тем выпускных квалификационных работ студентов осуществляется на заседании кафедры после проведения государственного экзамена по специальности и до начала преддипломной практики. В период прохождения практики выбранная тема может быть скорректирована с учетом производственной деятельности студента, заказа предприятия и других обстоятельств.

В течение недели от начала дипломного проектирования, сроки которого определены графиком учебного процесса, издается приказ ректора ОмГУПС об утверждении научных руководителей и тем выпускных квалификационных работ. Изменение и корректировка тем выпускных квалификационных работ, утвержденных приказом ректора, не допускаются.

### **3.2. Структура выпускной квалификационной работы**

Выпускная квалификационная работа включает в себя расчетно-пояснительную записку и графические материалы. Обязательными составляющими расчетно-пояснительной записки являются:

- титульный лист;
- задание на дипломное проектирование;
- реферат (желательно и на иностранном языке);
- оглавление (желательно и на иностранном языке);
- введение;
- теоретическая часть (глава 1);
- аналитическая часть (глава 2);
- проектная часть (глава 3);
- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения.

Титульный лист оформляется в соответствии с установленными требованиями. Он должен быть подписан автором, руководителем выпускной квалификационной работы и консультантом. На титульном листе должна быть подпись заведующего кафедрой «Менеджмент, маркетинг и коммерция», раз-



решающая допуск выпускной квалификационной работы к защите. Пример оформления титульного листа приведен в приложении.

Задание на дипломное проектирование оформляется по стандартной форме и подписывается студентом, руководителем работы и консультантом.

Реферат содержит библиографическое описание выпускной квалификационной работы, ключевые слова, цель, объект и предмет работы, используемые в работе методы, основные результаты, полученные в ходе выполнения работы. Объем реферата не должен превышать одной страницы машинописного текста.

Оглавление включает в себя развернутый перечень глав, параграфов и пунктов текста выпускной квалификационной работы с указанием номеров страниц по тексту.

Введение должно содержать обоснование актуальности избранной темы как для науки в целом, так и для конкретного предприятия, по материалам которого разрабатывается проект; цели и задачи выпускной квалификационной работы; объект и предмет исследования; практическую значимость выбранной темы; степень проработанности темы в литературе, сведения об отечественном и зарубежном опыте решения аналогичных задач; структуру и содержание работы.

Введение должно занимать не более четырех – пяти страниц машинописного текста и не должно содержать иллюстраций.

Теоретическая часть (глава 1) содержит изложение состояния изученности выбранной темы. Для этих целей осуществляется систематизация информации, полученной в результате изучения литературы по теме исследования. Необходимо критически подойти к анализу имеющейся литературы. Изучив все теоретические основы формирования данного вопроса, следует сопоставить их и выразить свое мнение по поставленному вопросу.

Результатом выполнения первой главы является общее описание предметной области, объединенное в единую непротиворечивую систему, на основе которой будут исследованы практические аспекты рассматриваемой темы во второй и третьей главах.

После каждого параграфа следует дать краткое обобщение изложенного материала. Основные результаты изучения теоретических и практических исследований по выбранной теме следует отразить в кратком резюме, приводимом в конце раздела.

Аналитическая часть (глава 2) содержит анализ коммерческой деятельности предприятия с учетом специфики темы выпускной квалификационной работы и завершается аналитическим резюме.

Аналитическая часть должна иметь предметное, конкретное название.

Материалы для аналитической части готовятся студентом в период преддипломной практики. От полноты и качества материалов аналитической части зависят глубина, обоснованность и результативность проектных решений.

Объем аналитической части должен составлять примерно 30 – 40 страниц машинописного текста, включая таблицы и рисунки.

Аналитическая часть в соответствии с выбранной темой выпускной квалификационной работы может содержать следующие сведения:

дается общая характеристика объекта проектирования (предприятия, группы компаний) и перечисляются виды его коммерческой деятельности;

описывается выпускаемая продукция (или вид оказываемых услуг), приводится ее номенклатура;

отражаются особенности производства, технологии и реализации товаров и услуг, ассортиментная, товарная, сбытовая политика объекта;

анализируются состояние и динамика факторов макросреды (экономической, технологической, демографической, экологической, научно-технической и др.). Необходимо выявить наиболее значимые факторы, влияющие на деятельность предприятия, продемонстрировать механизм их действия, тенденции развития общей рыночной ситуации и перспективность рынка. Целесообразно сформулировать основные факторы успеха на исследуемом рынке, обеспечивающие достижение конкурентных преимуществ;

исследуются состояние и динамика микросреды: состав и структура потребителей, особенности их поведения на рынке; объемы, структура и периодичность закупок, характер потребления; состав и деятельность основных конкурентов, включая распределение рыночных долей, оценку интенсивности конкуренции, измерение и сопоставление конкурентоспособности предлагаемой продукции, используемых маркетинговых приемов и стратегий конкуренции;

состав и структура поставщиков и посредников, особенности их взаимодействия с производителями (продавцами) продукции; ключевые факторы микросреды, способствующие успеху на рынке, и возможные направления их изменения;

анализируются результаты коммерческой деятельности выбранного предприятия: ассортиментное предложение товаров и услуг предприятия, тенденции сбыта в различных сегментах рынка; организация складирования и хранения товаров, особенности управления запасами на предприятии; организация каналов распределения продукции, деятельность службы сбыта, систем товародвижения, оптовых и розничных структур, эффективность распределения продукции;

отражаются мероприятия, стимулирующие продажи: реклама, персональные продажи, PR-программы, краткосрочное стимулирование продаж, стимулирование закупок со стороны торговых организаций, стимулирование продавцов продукции;

разрабатывается аналитическое резюме, в котором обобщаются результаты анализа и предлагаются основные направления устранения имеющихся недостатков, совершенствования действующей или создание новой системы управления коммерческой деятельностью.

Аналитическое резюме включает в себя

цель проекта – необходимо сформулировать, как изменится деятельность предприятия после внедрения предлагаемого проекта;

основание для разработки проекта – целесообразно показать, что является базой для предлагаемых проектных решений: проведенный анализ, прогрессивный опыт решения аналогичных задач коммерческой деятельности в России и за рубежом. Формальным основанием может являться заказ предприятия на разработку проекта;

состав (перечень) проектных решений – необходимо четко сформулировать, какие проектные решения будут разработаны. Они могут быть сгруппированы по отдельным службам, видам деятельности и т. п. Данный раздел задает структуру проектной части выпускной квалификационной работы;

экономическая целесообразность разработки проекта – стоит провести предварительную оценку экономической значимости проекта, привести факторы и источники экономии в результате его внедрения, направления вложения финансовых средств.

Проектная часть (глава 3) представляет собой комплекс проектных решений, разработанных на основе результатов проведенной аналитической работы и определяемых темой выпускной квалификационной работы. Проектная часть, как и аналитическая, должна иметь конкретное название.

Типовая структура проектной части включает в себя три – пять подразделов (по 6 – 8 стр.) с изложением предлагаемых решений, один подраздел с экономическим обоснованием проекта (6 – 8 стр.), один подраздел с изложением особенностей внедрения проекта (4 – 6 стр.). Объем проектной части составляет примерно 30 – 40 стр. машинописного текста, включая таблицы и рисунки.

Проектные решения должны содержать

существо предлагаемых изменений, включая содержание и структуру новшеств, практические предложения и рекомендации;

технологии внедрения разработанных предложений, включая организационно-экономическое, кадровое, техническое обеспечение;

адаптацию предлагаемых решений к действующей системе управления предприятием;

оценку экономических последствий реализации предложений (как положительных, так и, возможно, отрицательных), определение направлений и источников экономии, расчет дисконтированного дохода.

Проектные решения могут включать в себя

рекомендации по совершенствованию функций закупок сырья и товаров, сбыта готовой продукции, управления запасами и пр.;

разработку и внедрение логистической концепции в деятельность предприятия, включающей в себя изменение организационной структуры компании, схем товародвижения, интеграцию отдельных звеньев товаропроводящей цепи;

решения о распределении продукта, в том числе организацию сети реализации продукции, оптовой и розничной торговли, дистрибуции и дилерства; совершенствование схем товародвижения; взаимодействие складов и розничной (оптовой) торговли; критерии отбора партнеров по распределению продукции; процесс организации и выполнения заказа на поставку продукции; программы поддержки сбыта; управление связями между несколькими каналами реализации продукции; предложения по защите торговых отношений; рекомендации по вертикальной интеграции и заключению долгосрочных контрактов на поставку;

решения о продвижении продукта и (или) организации, в том числе рекламные решения; предложения по персональным (личным) продажам, PR-программам, краткосрочному стимулированию продаж; рекомендации по стимулированию торговли и продавцов; технологии коммуникации с потребителями; информационную архитектуру интернет-сайта компании, программы участия в интернет-сообществах и программу электронной рассылки.

Проектные решения могут быть посвящены также отдельным направлениям аналитической работы. В этом случае они могут включать в себя

оценку поставщиков предприятия и разработку их рейтинговой оценки;

изучение особенностей договора поставки, основные спорные вопросы при заключении договора;

оценку конкурентоспособности товаров и услуг;

определение стоимости запасов, их номенклатуры и количественных характеристик (объемных, временных параметров, сведений о местонахождении);

проектирование информационного обеспечения коммерческой деятельности;

прогнозирование и проектирование номенклатуры товаров;

проектирование процессов продвижения и реализация товаров на рынке.

В заключении формулируются краткие выводы и итоги разработки выпускной квалификационной работы, отражающие состояние разработанности исследуемых задач, результаты анализа конкретной коммерческой деятельности, выявленные недостатки и предлагаемые пути их устранения. Заключение строится как авторская аннотация выполненных работ с указанием экономической значимости предлагаемых решений. Данный раздел расчетно-пояснительной записки необходимо рассматривать как основу для последующего выступления перед ГАК с презентацией результатов выпускной квалификационной работы.

Заключение не должно превышать 3 – 5 стр. машинописного текста.

Список использованной литературы включает в себя все изданные информационные источники, которые были использованы при выполнении выпускной квалификационной работы. В него могут быть включены также материалы предприятий, специализированных маркетинговых фирм, ассоциаций.

Список источников состоит из двух разделов: отечественных и иностранных источников. Все иностранные источники представляются на языке издания.

Все приводимые в расчетно-пояснительной записке цитаты, выдержки и другие ссылки должны быть надлежащим образом оформлены в тексте работы. Наличие ссылок подтверждает работу автора с литературными источниками и является обязательным элементом расчетно-пояснительной записки.

Приложения к выпускной квалификационной работе содержат дополнительную, вспомогательную и уточняющую информацию к расчетно-пояснительной записке, излишне загромождающую основной текст работы.

Каждое приложение должно иметь порядковый номер и название. В расчетно-пояснительной записке обязательно должны быть сделаны ссылки на приложения.

Выпускная квалификационная работа должна быть оформлена в соответствии с установленными требованиями государственных стандартов и стандартов ОмГУПС, положений о нормоконтроле.

Все приводимые в расчетно-пояснительной записке цитаты, выдержки и другие ссылки должны быть надлежащим образом оформлены в тексте работы. При оформлении ВКР необходимо использовать СТП ОмГУПС-1.2-2005. Текст ВКР должен быть оформлен на бумаге формата А4 с одной стороны листа с использованием компьютера: редактор Word шрифт Times New Roman, межстрочный интервал одинарный, шрифт 14 (для уменьшения объема допускается 12).

К выпускной квалификационной работе прилагаются отзыв руководителя ВКР, внешняя рецензия, в специальном конверте – версия работы на электронном носителе (CD-диск).

#### 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Общее руководство выполнением выпускной квалификационной работой осуществляется кафедрой «Менеджмент, маркетинг и коммерция».

Заведующий кафедрой назначает руководителя выпускной квалификационной работы из числа сотрудников кафедры, а также, в отдельных случаях,

высококвалифицированных специалистов, работающих в сторонних организациях: на предприятиях, в вузах, специализированных маркетинговых фирмах, ассоциациях, государственных структурах. При подборе и назначении руководителя учитывается соответствие специализации его научной деятельности направлению и теме выпускной квалификационной работы студента.

На руководителя возлагается ответственность за весь процесс проектирования – от выдачи задания до защиты выпускной квалификационной работы.

Руководитель выпускной квалификационной работы выдает студенту до начала преддипломной практики задание на проектирование. В ходе выполнения работы задание на проектирование может быть уточнено и расширено. Руководитель оказывает методическую помощь в определении структуры и содержания работы, подборе и анализе материала, консультирует студента по всем возникающим вопросам, связанным с выполнением выпускной квалификационной работы, контролирует работу студента. Руководитель вправе присутствовать на защите студентом выпускной квалификационной работы.

Для оказания помощи студенту по рекомендации руководителя выпускной квалификационной работы допускается привлечение консультанта. Консультант работает в тесном контакте с руководителем, в пределах своих функциональных полномочий определяет вопросы, которые должны быть решены в соответствии с темой выпускной квалификационной работы.

По завершении работы студент представляет руководителю для экспертизы надлежащим образом оформленную работу. Руководитель готовит письменный отзыв, в котором отмечаются актуальность темы, структура и содержание работы, соответствие требованиям стандартов, характеристика основных полученных результатов и практической ценности, положительные моменты и недостатки выпускной квалификационной работы, дисциплинированность студента при выполнении работы, выводы и рекомендации.

После рассмотрения руководителем готового исследования выпускная квалификационная работа передается на нормоконтроль для проверки правильности ее оформления.

После успешного прохождения нормоконтроля выпускная квалификационная работа должна пройти внешнее рецензирование. Рецензентами могут выступать высококвалифицированные специалисты, имеющие опыт в решении проблем совершенствования коммерческой деятельности, работающие на про-

фессиональных или руководящих позициях в компаниях, вузах, специализированных, государственных учреждениях. Список формируется преимущественно из работников предприятий и организаций – баз преддипломной практики.

Надлежащим образом оформленная выпускная квалификационная работа с отзывом руководителя и внешней рецензией представляется заведующему кафедрой не позднее чем за 10 дней до начала работы ГАК. Заведующий кафедрой определяет степень готовности выпускной квалификационной работы к защите. Работа, не соответствующая требованиям представления к защите, возвращается студенту на доработку. Работа, готовая к защите, визируется заведующим кафедрой.

## 5. ЗАЩИТА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Защита выпускной квалификационной работы осуществляется на открытом (публичном) заседании государственной аттестационной комиссии.

Выпускная квалификационная работа представляется в ГАК вместе со следующими документами:

- личной карточкой студента с выпиской из учебного плана и оценками, полученными при сдаче экзаменов;
- зачетной книжкой;
- отзывом руководителя;
- заключением рецензента.

Публичная защита ВКР проводится в следующем порядке.

- 1) Доклад студента – 10 – 12 мин.
- 2) Вопросы членов и председателя ГАК и ответы студента. Вопросы могут быть заданы и другими лицами, присутствующими на защите.
- 3) Оглашение рецензии и отзыва на выпускную квалификационную работу.
- 4) Ответ студента на замечания рецензента и руководителя.

Общая продолжительность защиты – 45 мин.

Доклад студента должен быть кратким, ясным и должен включать в себя основные положения выпускной квалификационной работы. В докладе рекомендуется отметить актуальность выбранной темы, цели и задачи работы, ее



практическую ценность, основные полученные результаты, выводы и рекомендации.

Для усиления доказательности представленных результатов рекомендуется использовать иллюстративный материал (в виде слайдов, плакатов, раздаточного материала).

Назначение иллюстративного материала – помочь студенту во время защиты более аргументированно изложить содержательную часть доклада. Весь иллюстративный материал обязательно должен присутствовать в выпускной квалификационной работе.

Защита выпускной квалификационной работы оценивается по трем критериям: содержание работы, доклад по основным положениям работы, ответы на вопросы.

**К р и т е р и й 1. Содержание работы.**

Цель, задачи, результаты работы полностью соответствуют заданию, уровень практической направленности высокий – «отлично».

Часть поставленных вопросов и полученных результатов имеют отдельные замечания – «хорошо».

Часть поставленных вопросов и полученных результатов не в полной мере соответствует заданию – «удовлетворительно».

**К р и т е р и й 2. Доклад по основным положениям работы.**

Свободное владение материалом работы, в том числе доклад без чтения текста – «отлично».

Несвободное владение материалом работы, в том числе частичное чтение текста доклада – «хорошо».

Владение материалом работы с трудом, в том числе чтение текста доклада – «удовлетворительно»

**К р и т е р и й 3. Ответы на вопросы.**

Полные ответы на все поставленные вопросы – «отлично».

Часть поставленных вопросов имеет неполные ответы – «хорошо».

Отсутствие ответа хотя бы на один из поставленных вопросов – «удовлетворительно».

Таким образом, члены государственной аттестационной комиссии выставляют оценки за защиту ВКР студента. На закрытом заседании государственной аттестационной комиссии обсуждается характер содержания ВКР, ее

защиты и ответов студента на дополнительные вопросы и выставляется согласованная оценка за защиту ВКР. В случае расхождения мнений членов государственной аттестационной комиссии по оценке на основе оценок, поставленных членами комиссии, решение государственной аттестационной комиссии принимается простым большинством голосов; при равном числе голосов голос председателя комиссии является решающим.

Итоговая оценка за ВКР формируется как среднеарифметическая трех оценок: а) оценка за защиту ВКР; б) оценка руководителя ВКР, данная в отзыве; в) средний балл успеваемости студента за пять лет.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы объявляются студентам в тот же день после оформления протокола заседания ГАК. Апелляция возможна только в случае нарушения процедуры защиты ВКР. В случае несогласия студента с оценкой комиссии студент вправе получить после защиты развернутое обоснование своей оценки комиссией. В случае если студент получил итоговую оценку «неудовлетворительно» или в случае его неявки без уважительных причин повторная защита может быть разрешена не ранее чем через три месяца и не более чем через пять лет после прохождения итоговой государственной аттестации впервые. В случае неявки по уважительной причине, подтвержденной соответствующими официальными документами, студент не отчисляется из вуза, а повторная защита назначается не ранее трех недель с момента прошедшей защиты и не позднее четырех лет.

#### Библиографический список

1. ГОСТ 7.9-95. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. М.: Изд-во стандартов, 1995. 8 с.

2. Катунина И. В. Методические указания по подготовке студентов к государственной итоговой аттестации по специальности «Коммерция (торговое дело)» / И. В. Катунина, Г. Г. Левкин, Е. Л. Безрукова. Омский гос. ун-т путей сообщения. Омск, 2009. 27 с.

3. Рекомендации по планированию и подготовке к печати изданий в Омском государственном университете путей сообщения / Омский гос. ун-т путей сообщения. Омск, 2003. 53 с.

4. Старцев Н. Е. Методические указания по подготовке к государственной итоговой аттестации для студентов пятого курса всех специальностей / Н. Е. Старцев. М.: Экономическое образование, 2000. 28 с.

5. Уваров А. А. Дипломная и курсовая работа по экономическим специальностям: Практические советы по подготовке и защите / А. А. Уваров. М.: Дело и сервис, 2001. 80 с.

6. Уваров А. А. Методика написания и защиты дипломных и курсовых работ по экономическим дисциплинам / А. А. Уваров. М.: Эксмо, 2003. 112 с.

ПРИМЕР ОФОРМЛЕНИЯ ТИТУЛЬНОГО ЛИСТА  
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Министерство транспорта Российской Федерации  
Федеральное агентство железнодорожного транспорта  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС, ОмИИТ)»

Кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция»

К ЗАЩИТЕ ДОПУСТИТЬ

Заведующий кафедрой –  
доктор. ист. наук, профессор

\_\_\_\_\_ О. А. Никифоров  
\_\_\_\_\_ 201\_\_

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

<p>Нормоконтролер _____ _____ 201__</p>	<p>Студент гр. – _____ ФИО _____ 201__</p>
<p>Консультант по _____ _____ 201__</p>	<p>Руководитель – к.э.н., доцент _____ ФИО _____ 201__</p>

Омск 201\_\_

*Учебное издание*

НИКИФОРОВ Олег Александрович, ЛЕВКИН Григорий Григорьевич,  
БЕЗРУКОВА Елена Леонидовна

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ  
К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «КОММЕРЦИЯ (ТОРГОВОЕ ДЕЛО)»

---

Редактор Н. А. Майорова

\*\*\*

Подписано в печать .11.2013. Формат  $60 \times 84 \frac{1}{16}$ .  
Офсетная печать. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 2,3. Уч.-изд. л. 2,5.  
Тираж 50 экз. Заказ .

\*\*

Редакционно-издательский отдел ОмГУПС  
Типография ОмГУПС

\*

644046, г. Омск, пр. Маркса, 35