

Департамент образования и науки города Москвы

**Самарский филиал**

**Государственного автономного образовательного учреждения  
высшего образования города Москвы  
«Московский городской педагогический университет»**

**Факультет права и управления**

**Кафедра экономики, управления и социологии**

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор СФ ГАОУ ВО МГПУ

Г.Е. Козловская

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 г.

**ПРОГРАММА  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ  
И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ:  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКЗАМЕНА**

**Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент**

**Направленность (профиль) Организация торгово-закупочной деятельности**

**Уровень высшего образования бакалавриат**

**Срок получения образования по программе бакалавриата – 4 года 6 месяцев**

**Форма обучения заочная**

Программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. № 970.

**Разработчики:**

СФ ГАОУ ВО МГПУ, зав. кафедрой экономики, управления и социологии, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, управления и социологии А.В. Волкодаева

**Эксперты:**

СФ ГАОУ ВО МГПУ, кандидат экономических наук, доцент, Кусков В.М.  
ФГАОУ ВО «СГЭУ», доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента М.О. Сураева  
Начальник отдела управления персоналом Акционерного общества «Самарская кабельная компания» А.Ю. Коротин

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики, управления и социологии

Протокол № 11 от «16» мая 2022 г.

Зав. кафедрой: к.э.н., доцент А.В. Волкодаева

Программа прошла экспертизу учебно-методической комиссии СФ ГАОУ ВО МГПУ

Протокол № 04 от «08» июня 2022 г.

Председатель УМК: к.т.н., доц. С.Р. Кирюков

Программа одобрена на заседании Ученого совета факультета права и управления

Протокол № 11 от «23» июня 2022 г.

Декан факультета: д.ю.н., профессор Т.А. Серебрякова

Программа утверждена на заседании Ученого совета СФ ГАОУ ВО МГПУ

Протокол № 11 от «30» июня 2022 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ 1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ: ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА .....</b>	<b>4</b>
1.1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА .....	4
1.2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ .....	4
1.3. ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ .....	5
<b>2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ 1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ: ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА .....</b>	<b>7</b>
2.1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, КОТОРЫМИ ДОЛЖНЫ ОВЛАДЕТЬ ОБУЧАЮЩИЕСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ОПОП ВО .....	7
2.2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, А ТАКЖЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ .....	23
2.3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОПОП ВО .....	25
2.4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОПОП ВО .....	42

# **1. ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ 1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ: ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА**

## **1.1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Настоящая программа разработана в соответствии с:

- Федеральным законом Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 02.12.2019 № 403-ФЗ;
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент уровень высшего образования бакалавриат, утвержденный Приказом Министерства образования и науки РФ от 12 августа 2020 г. № 970;
- Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования» от 26 ноября 2020 г. №1456 (зарегистрировано в Минюсте от 27 мая 2021 г. № 63650)
- Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования – бакалавриат по направлениям подготовки» от 8 февраля 2021 г. (зарегистрировано в Минюсте от 12 марта 2021 г. № 62739)
- Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 05.04.2017 г. № 301;
- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29.06.2015 г. № 636 (ред. от 09.02.2016) «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;
- Уставом ГАОУ ВО МГПУ;
- Положением о Самарском филиале ГАОУ ВО МГПУ;
- Положением о проведении государственной итоговой аттестации по основным профессиональным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата и программам магистратуры в Самарском филиале Государственного автономного образовательного учреждения высшего образования города Москвы «Московский городской педагогический университет».

Государственная итоговая аттестация выпускников согласно Федеральному закону Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» завершает освоение основной профессиональной образовательной программы высшего образования (далее - ОПОП ВО) обучающимися СФ ГАОУ ВО МГПУ по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

## **1.2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Государственная итоговая аттестация (далее – ГИА) завершает освоение ОПОП ВО и представляет собой форму оценки степени и уровня освоения обучающимися ОПОП ВО и является обязательной.

К этапам государственной итоговой аттестации обучающихся относятся:

1. Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена.
2. Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

**Целью ГИА** является определение соответствия результатов освоения обучающимися ОПОПВ требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и оценки результатов освоения компетенций в процессе ГИА.

**Задачи ГИА** предусматривают следующие требования к профессиональной подготовке выпускника, претендующего на получение диплома менеджера:

- способность самостоятельно, творчески мыслить, демонстрировать понимание сути предметов и явлений, формулировать свою позицию, точку зрения по возникающим вопросам, свое мировоззрение;
- способность комплексно подходить к ответам на вопросы, демонстрируя не только глубину понимания проблемы, вопроса, но и понимание существующих межпредметных связей, возникающих в обсуждаемой области;
- умение разрабатывать варианты управленческих решений в области экономики и менеджмента и обосновывать их выбор, используя критерии социально-экономической эффективности.

Государственная итоговая аттестация выпускников, завершающих обучение по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль подготовки «Организация торгово-закупочной деятельности», является обязательной.

### **1.3. ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

ГИА проводится по месту нахождения Филиала в сроки, предусмотренные учебным планом и календарным учебным графиком ОПОП ВО.

Организация и проведение ГИА обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент осуществляется кафедрой.

Обучающимся и лицам, привлекаемым к проведению ГИА, во время ее проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

Объем ГИА, ее структура и содержание определяется ОПОП ВО и программами ГИА в соответствии с требованиями ФГОС ВО. ГИА не может быть заменена оценкой качества освоения ОПОП ВО на основании результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Программы ГИА являются частью ОПОП ВО и включают в себя:

- программу Государственной итоговой аттестации выпускников и оценочные материалы для подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена;
- программу Государственной итоговой аттестации выпускников и оценочные материалы для защиты выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Программа ГИА ежегодно разрабатывается и (или) обновляется кафедрой. Программа ГИА доводится до сведения обучающихся не позднее чем за шесть месяцев до начала ГИА.

К ГИА допускаются обучающиеся, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальный учебный план по соответствующей ОПОП ВО. Допуск обучающихся к ГИА осуществляется на основании приказа директора Филиала по представлению деканата факультета информатики и управления не позднее двух недель до начала ГИА.

ГИА начинается с проведения подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена. Перед государственными экзаменами проводятся консультации в форме обзорных лекций для обучающихся по вопросам, включенным в программы Государственной ито-

говой аттестации выпускников и оценочные материалы для проведения подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена (далее - предэкзаменационные консультации).

Не позднее чем за 30 календарных дней до дня проведения первого этапа государственной итоговой аттестации первым заместителем директора Филиала утверждается расписание ГИА. В расписании указываются даты, время и место проведения ГИА и предэкзаменационных консультаций. При формировании расписания устанавливается перерыв между различными этапами ГИА продолжительностью не менее 7 календарных дней. Расписание размещается на информационном стенде факультета информатики и управления и в электронной информационно-образовательной среде Филиала для информирования обучающихся и доводится до сведения председателей ГЭК и председателей апелляционных комиссий, членов ГЭК и членов апелляционных комиссий, секретарей ГЭК, руководителей и консультантов ВКР деканатом факультета информатики и управления.

Результаты каждого этапа ГИА определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» означают успешное прохождение соответствующей формы ГИА. По результатам проведения ГИА деканатом факультета информатики и управления готовится проект приказа директора Филиала о завершении обучения. Приказ о завершении обучения подписывается не позднее окончания срока завершения обучения, установленного учебным планом и календарным учебным графиком ОПОП ВО.

Обучающимся, успешно прошедшим ГИА, выдается документ об образовании и о квалификации образца, установленного Министерством науки и высшего образования Российской Федерации. Документы об образовании и о квалификации выдаются обучающимся не позднее 8 рабочих дней после даты завершения ГИА, установленной календарным учебным графиком. При завершении прохождения обучающимися по ОПОП ВО ГИА позднее срока, установленного календарным учебным графиком (в случае аннулирования результата проведения государственной итоговой аттестации по апелляции о нарушении процедуры ее проведения или неявки на государственную итоговую аттестацию по уважительной причине), - не позднее 8 рабочих дней после фактической даты завершения прохождения обучающимися ГИА.

Диплом бакалавра с отличием выдается при выполнении следующих условий:

- все указанные в приложении к диплому оценки по дисциплинам (модулям) (не включая оценки по факультативным дисциплинам (модулям)), практикам, оценки за курсовые работы (за исключением оценок «зачтено») являются оценками «отлично» и «хорошо»;

- все оценки по результатам ГИА являются оценками «отлично»;

- количество указанных в приложении к диплому оценок «отлично», включая оценки по результатам ГИА, составляет не менее 75% от общего количества оценок, указанных в приложении к диплому (за исключением оценок «зачтено»).

Обучающимся, не прошедшим ГИА в связи с неявкой по уважительной причине (временная нетрудоспособность, исполнение общественных или государственных обязанностей, вызов в суд, транспортные проблемы (отмена рейса, отсутствие билетов), погодные условия или в других случаях), представляется возможность пройти ГИА в установленные Филиалом сроки: в течение 6 месяцев после завершения ГИА.

Обучающиеся обязаны представить в деканат документ, подтверждающий причину отсутствия на ГИА в следующие сроки:

- при наличии следующего этапа ГИА не позднее трех дней до даты ее проведения;

- при отсутствии следующего этапа ГИА – не позднее даты подписания приказа о завершении обучения.

Обучающиеся, не прошедшие один из этапов ГИА по уважительной причине, допускаются к сдаче следующего этапа ГИА.

Конкретные сроки прохождения ГИА обучающихся, не прошедших ГИА в связи с неявкой по уважительной причине, устанавливаются приказом директора Филиала по представлению деканата факультета на основании заявления обучающегося о переносе сроков прохождения ГИА и документов (или заверенных в установленном порядке копий), подтверждающих наличие уважительной причины не прохождения ГИА в установленные сроки. Ознакомление обучающихся с приказом директора Филиала о переносе сроков прохождения ГИА осуществляется под подпись.

Обучающиеся (в том числе обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее – лица с ОВЗ)), не прошедшие ГИА в связи с неявкой по неуважительной причине или в связи с получением оценки «неудовлетворительно», отчисляются из Университета как не выполнившие обязанностей по добросовестному освоению ОПОП ВО и выполнению учебного плана с выдачей справки об обучении обучающегося, установленного Университетом. Лица, не прошедшие ГИА (в том числе не прошедшие ГИА в связи с неявкой), могут пройти ГИА не ранее чем через десять месяцев и не позднее чем через пять лет после срока проведения ГИА, которая не пройдена обучающимся. Для повторного прохождения ГИА указанное лицо по его заявлению восстанавливается в Филиале на период подготовки и прохождения ГИА, предусмотренный учебным планом и календарным учебным графиком ОПОП ВО. Повторное прохождение ГИА допускается не более двух раз.

## **2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ 1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ: ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА**

### **2.1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, КОТОРЫМИ ДОЛЖНЫ ОВЛАДЕТЬ ОБУЧАЮЩИЕСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ОПОП ВО**

Выпускник, освоивший ОПОП ВО бакалавриата, должен обладать следующими компетенциями:

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

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

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

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

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

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

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

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

УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах

УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению

ОПК-1. Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории

ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем

ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций

ОПК-5. Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ

ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

ПК-1. Способен обосновывать и разрабатывать план закупок, организовывать общественное обсуждение и публичное размещение плана-графика закупок, проводить консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок на основе нормативно-правовой базы, а также с использованием вычислительной и иной вспомогательной техники, средства связи и коммуникаций

ПК-2. Способен осуществлять процедуру закупки, с учетом согласования требований к отдельным видам товаров, работ, услуг, организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов, составлять и публично размещать отчет о закупке, а также документировать в соответствии с требованиями нормативно-методической документации

ПК-3. Способен осуществлять подготовку маркетингового исследования на основе применения положений менеджмента и принципов системного анализа, использовать прикладные офисные программ для выполнения статистических расчетов, а также учитывать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность

ПК-4. Способен проводить маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга, готовить отчеты и рекомендации по результатам исследований, формировать предложения по совершенствованию товарной, ценовой политики, системы сбыта и продвижения товаров (услуг) организации



**Перечень компетенций с указанием этапа их формирования и оценки освоения в процессе ГИА**

Наименование, код компетенции (ОК, ОПК, ПК)	Структура компетенции	Дисциплина (модуль)	Семестр по учебным планам заочной формы обучения	Этап формирования компетенции	Оценка освоения компетенции
<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:</b>					
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> системный подход для решения поставленных задач <b>уметь:</b> осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач <b>владеть:</b> способностью осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Б1.О.02.01 Высшая математика	1-2	Начальный-Промежуточный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.02.03 Статистика (теория статистики, социально-экономическая статистика)	2-3	Промежуточный	
		Б1.О.02.04 Теория вероятностей и математическая статистика	3	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.01.01 Математическое моделирование в менеджменте	3	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.01.02 Математические методы в менеджменте	3	Промежуточный	
		Б1.В.06 Учет и анализ	4	Промежуточный	
		Б2.В.01(У) Учебная практика: ознакомительная практика	4	Промежуточный	
		Б1.В.09 Организационное проектирование	7	Промежуточный	
		Б1.В.05 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности	7-8	Промежуточный	
Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный			
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> круг задач в рамках поставленной цели, оптимальные способы решения поставленных задач. <b>уметь:</b> определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Б1.О.01.05 Основы права	2	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.В.ДВ.06.01 Ценообразование	7	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.06.02 Ценовая стратегия фирмы	7	Промежуточный	
		Б1.О.04.07 Управление проектами	8	Промежуточный	
		Б1.О.04.17 Материально-техническое снабжение	9	Заключительный	
Б1.О.04.18 Актуальные проблемы цифровой экономики	9	Заключительный			

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
I ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

	ющихся ресурсов и ограничений <b>владеть:</b> способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ности			
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> нормы социального взаимодействия в профессиональной деятельности <b>уметь:</b> осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде <b>владеть:</b> способностью осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Б1.В.08 Деловые коммуникации	2	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.04.12 Командообразование и лидерство	4	Промежуточный	
		Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	
		Б1.О.04.04 Основы организационной культуры и организационного поведения	8	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> способы приемлемых видов деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) <b>уметь:</b> осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) <b>владеть:</b> способностью осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Б1.В.10 Основы коммуникаций и межкультурного взаимодействия	1	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.01.03 Иностранный язык	1-4	Начальный-Промежуточный	
		Б1.О.01.07 Русский язык и культура речи	2	Промежуточный	
		Б1.В.08 Деловые коммуникации	2	Промежуточный	
		Б1.В.11 Технологии и инструменты визуальных коммуникаций	2	Промежуточный	
		Б2.В.01(У) Учебная практика: ознакомительная практика	4	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
УК-5. Способен воспринимать межкуль-	В результате приобретения компетенции выпускник должен:	Б1.О.01.01 История (история России, всеобщая история)	1	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
I ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

турное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	<b>знать:</b> этические нормы восприятия межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах <b>уметь:</b> воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах <b>владеть:</b> способностью воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	Б1.В.10 Основы коммуникаций и межкультурного взаимодействия	1	Начальный	го экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.01.02 Философия	2	Промежуточный	
		Б1.О.01.04 Социология	3	Промежуточный	
		Б2.В.01(У) Учебная практика: ознакомительная практика	4	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> пути саморазвития при получении практического опыта профессиональной деятельности в функциональной области <b>уметь:</b> управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни <b>владеть:</b> способностью управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Б1.О.04.03 Основы теории управления	3-4	Начальный-Промежуточный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.03.01 Персональный менеджмент	9	Заключительный	
		Б1.В.ДВ.03.02 Тайм-менеджмент	9	Заключительный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
УК-7. Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> способы профилактики личной профессиональной деформации и профессионального выгорания, методы поддержания жизненного баланса. <b>уметь:</b> поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Б1.В.ДВ.08.01 Общая физическая подготовка	1-4	Начальный-Промежуточный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.В.ДВ.08.02 Спортивные игры	1-4	Начальный-Промежуточный	
		Б1.О.03.02 Физическая культура и спорт	2-3	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

	<b>владеть:</b> способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности				
УК-8. Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> условия создания и поддержания в профессиональной деятельности безопасных условия жизнедеятельности <b>уметь:</b> создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов <b>владеть:</b> способностью создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	Б1.О.03.01 Безопасность жизнедеятельности	4	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.В.ДВ.07.01 Риск-менеджмент	8	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.07.02 Управление рисками	8	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> основы дефектологии в социальной и профессиональной сферах <b>уметь:</b> использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах <b>владеть:</b> способностью использовать базовые дефектологические знания в	Б1.О.01.06 Психология	1	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б2.В.01(У) Учебная практика: ознакомительная практика	4	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.04.01 Поведение потребителей	5	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.04.02 Социология потребления	5	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

	социальной и профессиональной сферах				
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> обоснованные экономические решения в профессиональной деятельности <b>уметь:</b> принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности <b>владеть:</b> способностью принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Б1.О.04.08 Управленческие решения	5	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.В.03 Основы управления финансами и современные финансовые инструменты в управлении	5	Начальный	
		Б1.В.ДВ.02.01 Логистика	5	Начальный	
		Б1.В.ДВ.02.02 Логистика закупок	5	Начальный	
		Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	
Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный			
УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> основные нормативно-правовые документы, регулирующие деятельности организаций торгово-закупочной сферы <b>уметь:</b> формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению <b>владеть:</b> способностью формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	Б1.О.01.05 Основы права	2	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б2.В.01(У) Учебная практика: ознакомительная практика	4	Промежуточный	
		Б1.В.04 Государственные, муниципальные и корпоративные закупки	5-6	Промежуточный	
		Б1.О.04.09 Правовые основы торгово-закупочной деятельности	6	Промежуточный	
		Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	
Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный			
<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:</b>					
ОПК-1. Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> подходы к решению профессиональных задач на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории при получении опыта профессиональной деятельности	Б1.О.04.02 История управления и управленческой мысли	1	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.04.01 Экономическая теория	1-2	Начальный-Промежуточный	
		Б1.О.04.14 Экономика организации	4	Промежуточный	
		Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
I ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

	<b>уметь:</b> решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории <b>владеть:</b> способностью решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	Б1.О.04.17 Материально-техническое снабжение	9	Заключительный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> подходы к анализу данных, необходимых для решения управленческих задач при получении опыта профессиональной деятельности <b>уметь:</b> осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем <b>владеть:</b> способностью осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	Б1.О.02.02 Информационно-аналитические системы, технологии и основы искусственного интеллекта в современном менеджменте	3	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.04.08 Управленческие решения	5	Промежуточный	
		Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
ОПК-3. Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> нормы социального взаимодействия в профессиональной деятельности <b>уметь:</b> разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в	Б1.О.04.08 Управленческие решения	5	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.04.05 Маркетинг	5-6	Начальный-Промежуточный	
		Б1.О.04.06 Стратегическое управление	5-6	Начальный-Промежуточный	
		Б1.О.04.11 Управление конкурентоспособностью организации	6	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

среды и оценивать их последствия	условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия <b>владеть:</b> способностью разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия				
ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> способы разработки бизнес-плана создания и развития новых направлений деятельности и организаций при получении опыта профессиональной деятельности <b>уметь:</b> выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций <b>владеть:</b> способностью выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Б1.О.04.06 Стратегическое управление	5-6	Начальный-Промежуточный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.04.11 Управление конкурентоспособностью организации	6	Промежуточный	
		Б1.О.04.15 Бизнес-планирование	8	Промежуточный	
		Б1.О.04.16 Управление затратами в торгово-закупочной деятельности	8	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
ОПК-5. Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> способы выбора современных информационных технологий и программных средств, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ при решении профессиональных задач <b>уметь:</b> использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управле-	Б1.О.01.04 Социология	3	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.02.02 Информационно-аналитические системы, технологии и основы искусственного интеллекта в современном менеджменте	3	Начальный	
		Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
I ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

	ние крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ <b>владеть:</b> способностью использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ				
ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> современные информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности <b>уметь:</b> понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности <b>владеть:</b> способностью понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	Б1.О.02.02 Информационно-аналитические системы, технологии и основы искусственного интеллекта в современном менеджменте	3	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	
		Б1.О.04.18 Актуальные проблемы цифровизации торгово-закупочной деятельности	9	Заключительный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:</b>					
ПК-1. Способен обосновывать и разрабатывать план закупок, организовывать общественное обсуждение и публичное размещение плана-графика закупок, проводить консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> структуру закупочной документации, требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок <b>уметь:</b> обосновывать и разрабатывать план закупок, организовывать общественное обсуждение и публичное размещение плана-графика закупок, проводить консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых	Б1.В.08 Деловые коммуникации	2	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.02.02 Информационно-аналитические системы, технологии и основы искусственного интеллекта в современном менеджменте	3	Промежуточный	
		Б1.О.04.03 Основы теории управления	3-4	Промежуточный	
		Б1.О.04.14 Экономика организации	4	Промежуточный	
		Б1.В.06 Администрирование процессов закупочной деятельности	5	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.02.01 Логистика	5	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.02.02 Логистика закупок	5	Промежуточный	
		Б1.О.04.09 Правовые основы торгово-закупочной деятельности	6	Промежуточный	
		Б1.О.04.11 Управление конкурентоспособностью организации	6	Промежуточный	



ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

актов, регулирующих деятельность в сфере закупок на основе нормативно-правовой базы, а также с использованием вычислительной и иной вспомогательной техники, средства связи и коммуникаций	нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок на основе нормативно-правовой базы, а также с использованием вычислительной и иной вспомогательной техники, средства связи и коммуникаций <b>владеть:</b> способностью обосновывать и разрабатывать план закупок, организовывать общественное обсуждение и публичное размещение плана-графика закупок, проводить консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок на основе нормативно-правовой базы, а также с использованием вычислительной и иной вспомогательной техники, средства связи и коммуникаций	Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	
		Б1.О.04.04 Основы организационной культуры и организационного поведения	8	Промежуточный	
		Б1.О.04.16 Управление затратами в торгово-закупочной деятельности	8	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.05.01 Современные маркетинговые коммуникации	8	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.05.02 Управление рекламой	8	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	
ПК-2. Способен осуществлять процедуру закупки, с учетом согласования требований к отдельным видам товаров, работ, услуг, организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов, составлять и публично размещать отчет о закупке, а также документировать в соответствии с требованиями нормативно-методической докумен-	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам, основы информатики в части применения к закупкам <b>уметь:</b> осуществлять процедуру закупки, с учетом согласования требований к отдельным видам товаров, работ, услуг, организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов, составлять и публично размещать отчет о закупке, а также документировать в соответствии с требованиями нормативных	Б1.В.12 Документационное обеспечение управления	3	Начальный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.В.06 Администрирование процессов закупочной деятельности	5	Промежуточный	
		Б1.О.04.05 Маркетинг	5-6	Промежуточный	
		Б1.В.04 Государственные, муниципальные и корпоративные закупки	5-6	Промежуточный	
		Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	
		Б1.О.04.13 Товароведение	7	Промежуточный	
		Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный	

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

<p>тации</p>	<p>тивно-методической документации <b>владеть:</b> способностью осуществлять процедуру закупки, с учетом согласования требований к отдельным видам товаров, работ, услуг, организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов, составлять и публично размещать отчет о закупке, а также документировать в соответствии с требованиями нормативно-методической документации</p>				
<p>ПК-3. Способен осуществлять подготовку маркетингового исследования на основе применения положений менеджмента и принципов системного анализа, использовать прикладные офисные программ для выполнения статистических расчетов, а также учитывать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность</p>	<p>В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b>техническое задание для выполнения маркетингового исследования, положений менеджмента и принципов системного анализа, прикладные офисные программ для выполнения статистических расчетов, нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность <b>уметь:</b> осуществлять подготовку маркетингового исследования на основе применения положений менеджмента и принципов системного анализа, использовать прикладные офисные программ для выполнения статистических расчетов, а также учитывать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность <b>владеть:</b> способностью осуществлять подготовку маркетингового исследования на основе применения положений менеджмента и принципов системного анализа, использовать прикладные офисные программ для выполнения статистических расчетов, а</p>	<p>Б1.О.04.02 История управления и управленческой мысли</p>	<p>1</p>	<p>Начальный</p>	<p>Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты</p>
		<p>Б1.В.13 Социология управления</p>	<p>4</p>	<p>Промежуточный</p>	
		<p>Б1.О.04.05 Маркетинг</p>	<p>5-6</p>	<p>Промежуточный</p>	
		<p>Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика</p>	<p>6-7</p>	<p>Промежуточный</p>	
		<p>Б1.В.02 Маркетинговые исследования</p>	<p>8</p>	<p>Промежуточный</p>	
		<p>Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика</p>	<p>9</p>	<p>Заключительный</p>	

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
1 ЭТАПА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

	также учитывать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность				
ПК-4. Способен проводить маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга, готовить отчеты и рекомендации по результатам исследований, формировать предложения по совершенствованию товарной, ценовой политики, системы сбыта и продвижения товаров (услуг) организации	В результате приобретения компетенции выпускник должен: <b>знать:</b> элементы комплекса маркетинга, теоретические основы товарной, ценовой политики, системы сбыта и продвижения товаров (услуг) организации <b>уметь:</b> проводить маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга, готовить отчеты и рекомендации по результатам исследований, формировать предложения по совершенствованию товарной, ценовой политики, системы сбыта и продвижения товаров (услуг) организации <b>владеть:</b> способностью проводить маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга, готовить отчеты и рекомендации по результатам исследований, формировать предложения по совершенствованию товарной, ценовой политики, системы сбыта и продвижения товаров (услуг) организации	Б1.О.04.01 Экономическая теория	1-2	Начальный-Промежуточный	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
		Б1.О.02.04 Теория вероятностей и математическая статистика	3	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.04.01 Поведение потребителей	5	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.04.02 Социология потребления	5	Промежуточный	
		Б2.О.01(П) Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	6-7	Промежуточный	
		Б1.В.01 Управление изменениями	7	Промежуточный	
		Б1.О.04.10 Современные технологии продаж и нейромаркетинг	9	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.06.01 Ценообразование	7	Промежуточный	
		Б1.В.ДВ.06.02 Ценовая стратегия фирмы	7	Промежуточный	
		Б1.В.05 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности	7-8	Промежуточный	
		Б1.В.02 Маркетинговые исследования	8	Промежуточный	
	Б2.О.02(Пд) Производственная практика: преддипломная практика	9	Заключительный		

## 2.2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, А ТАКЖЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Для оценки ответов выпускников на государственном экзамене разработаны следующие критерии.

### Критерии оценки государственного экзамена

№ п/п	Критерии оценки	Показатели	Кол-во баллов	Общая оценка
1.	Полнота раскрытия вопросов экзаменационного билета	представлен	6-10	0-10
		частично представлен	1-5	
		не представлен	0	
2.	Аргументированность ответа обучающегося	представлен	6-10	0-10
		частично представлен	1-5	
		не представлен	0	
3.	Способность анализировать и сравнивать различные подходы к решению поставленной проблемы	представлен	6-10	0-10
		частично представлен	1-5	
		не представлен	0	
4.	Готовность обучающегося отвечать на дополнительные вопросы по существу экзаменационного билета	представлен	6-10	0-10
		частично представлен	1-5	
		не представлен	0	
5.	Навыки защиты собственных научных идей, предложений и рекомендаций	представлен	6-10	0-10
		частично представлен	1-5	
		не представлен	0	
6.	Общий уровень культуры общения	представлен	6-10	0-10
		частично представлен	1-5	
		не представлен	0	
7.	Готовность к практической деятельности в условиях рыночной экономики, изменения при необходимости направления профессиональной деятельности в рамках предметной области знаний, умений и практических навыков	представлен	6-10	0-10
		частично представлен	1-5	
		не представлен	0	
8.	Умение разрабатывать рекомендации и предложения	умеет	6-10	0-10
		умеет фрагментарно	1-5	
		не умеет	0	
9.	Навыки и опыт применения знаний в практике	обладают	6-10	0-10
		обладают частично	1-5	
		не обладают	0	
10.	Умение подкреплять ответ примерами из практики	умеет	6-10	0-10
		умеет фрагментарно	1-5	
		не умеет	0	
<b>Итого:</b>				<b>0-100</b>

Критерии оценки сформированности компетенций и/или трудового действия обучающихся на государственном экзамене трансформируются в конечный результат по 4-х бальной шкале: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

№ п/п	Количество баллов	Оценка
1.	81-100	«Отлично»
2.	61-80	«Хорошо»
3.	41-60	«Удовлетворительно»
4.	<41	«Неудовлетворительно»

### Шкала оценки сформированности компетенций

Оценка	Критерии выставления оценки	Количество баллов в соответствии с БРС
«отлично»	Демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к освоению компетенции выполнены	81 - 100
«хорошо»	Демонстрирует значительное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к освоению компетенции выполнены	61 - 80
«удовлетворительно»	Демонстрирует частичное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых к освоению компетенции выполнены	41 - 60
«неудовлетворительно»	Демонстрирует недостаточное понимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к освоению компетенции не выполнены	менее 41

Ответ оценивается на **«отлично»**, если при ответе выпускник свободно оперирует программным учебным материалом различной степени сложности с использованием сведений из других учебных курсов и дисциплин. Обучающийся свободно ведет диалог с членами государственной экзаменационной комиссии, пользуясь современной научной лексикой и терминологией. При ответе на дополнительные вопросы чувствуется умение развивать систему теоретических знаний на основе самостоятельной работы.

Ответ оценивается на **«хорошо»**, если при ответе выпускник всесторонне представляет и оценивает различные подходы к рассматриваемой проблеме. При обосновании ответа или при изложении требуемого теоретического материала имеются один-два недочета, которые сам обучающийся исправляет по замечанию экзаменатора. Экзаменуемый уверенно отвечает на дополнительные вопросы, касающиеся всего изучаемого курса согласно экзаменационной программе. При ответе на дополнительные вопросы выявляется владение программным учебным материалом.

Ответ оценивается на **«удовлетворительно»**, если выпускник затрудняется в раскрытии современных теорий и концепций, ответ приводится с ошибками или вообще фрагментарно. При ответе выявляется не всегда осознанное воспроизведение программного учебного материала. Доказательства отсутствуют, либо приводятся фрагментарно,

схематично, без логической взаимосвязи изучаемых биологических и смежных дисциплин. При ответе на дополнительные вопросы, касающиеся важнейших и основных программных понятий и фактов, имеются затруднения в использовании научной терминологии.

Ответ оценивается на **«неудовлетворительно»**, если ответ отсутствует, либо выпускником высказывается отказ от ответа, либо если была попытка ответить на вопросы экзаменационного билета, но при этом выявлено, что обучающимся усвоены лишь отдельные факты программного материала, все имеющиеся знания отрывочны и бессистемны, причем это неполное воспроизведение теоретического материала происходит на уровне понятий. Изложение теоретического материала приводится с существенными ошибками, неточно или схематично. Суждения отличаются поверхностностью, слабой аргументированностью. Отсутствует понимание междисциплинарных связей. Научное обоснование проблем подменяется рассуждениями житейского плана, в речи преобладает бытовая лексика, наблюдаются значительные неточности в использовании научной терминологии.

### **2.3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОПОП ВО**

#### **Вопросы к государственному экзамену**

#### **Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент**

#### **Направленность (профиль) Организация торгово-закупочной деятельности**

С учетом основных требований к уровню подготовки, знаниям, умениям и навыкам, предъявляемых Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент в состав государственного экзамена включены:

- 1. Экономическая теория**
- 2. Экономика фирмы**
- 3. Теория менеджмента**
- 4. Маркетинг и маркетинговые исследования**
- 5. Стратегический менеджмент**
- 6. Управленческие решения**
- 7. Государственный, муниципальные и корпоративные закупки**
- 8. Логистика закупок**
- 9. Современные технологии продаж и нейромаркетинг**
- 10. Маркетинговые коммуникации**

#### **1. Экономическая теория**

##### **1. Основные типы экономических систем.**

Современные экономические системы: рыночная экономика, командная экономика, традиционная экономика, смешанная экономика.

##### **2. Отношение собственности и формы хозяйствования.**

Собственность и «право собственности». Базисные режимы и формы собственности на экономические ресурсы (частная, государственная, коммунальная, общая). Последствия функционирования разных режимов прав собственности. Собственность и основные формы хозяйствования.

##### **3. Граница производственных возможностей.**

Экономические интересы. Цели и средства достижения экономической цели. Проблема выбора оптимального решения. Альтернативные издержки (издержки упущенных

возможностей). Экономические ограничения: граница производственных возможностей. Компромисс общества между эффективностью и равенством. Компромисс индивида между потреблением и досугом.

#### **4. Экономическая эффективность.**

Экономическая эффективность - основная категория экономической теории. Понятие экономической эффективности. Эффективность по Парето (оптимум Парето). Альтернативный подход к определению эффективности – принцип компенсации (критерий Калдора-Хикса). Показатели эффективности производства и потребления благ (производительность труда, материалоемкость, капиталоемкость, рентабельность активов).

#### **5. Долгосрочный и краткосрочный периоды в экономическом анализе.**

Фактор времени в экономическом анализе. Временные периоды и различия между ними: кратчайший, краткосрочный и долгосрочный. Практическое значение анализа производственной функции во временных периодах.

#### **6. Блага, потребности, ресурсы**

Потребности. Экономические блага и их виды (первой необходимости и предметы роскоши; качественные и некачественные блага; взаимозаменяемые и взаимодополняемые блага). Экономические ресурсы и их виды (труд, земля, капитал, предпринимательские способности). Неограниченность потребностей и ограниченность ресурсов. Проблема выбора, альтернативная стоимость.

#### **7. Виды денег. Природа современных денег.**

Денежное хозяйство: причины перехода к товарно-денежному обмену. Сущность и функции денег (средство обращения, средство платежа, мера стоимости, средство сбережения). Виды денег: товарные и бумажные деньги. Эволюция денежной системы: различные товары в роли денег, металлические деньги. Бумажные деньги. Кредитные деньги. Современная денежная система и денежное обращение. Наличное денежное обращение и безналичный денежный оборот. Денежная система России.

#### **8. Сущность и структура рынка.**

Понятие рынка и основные субъекты рыночного хозяйства (домашнее хозяйство, бизнес и государство). Основные условия возникновения рынка (общественное разделение труда, экономическая обособленность субъектов рынка, свободный обмен ресурсами). Функции рынка.

#### **9. Рыночная конкуренция: понятие, функции, структура.**

Конкуренция и ее виды. Совершенная и несовершенная конкуренция (монополия, олигополия, монополистическая конкуренция). Защита конкурентной среды. Барьеры входа и выхода (в отрасли); сравнительное преимущество различных видов конкуренции.

#### **10. Сущность, типы и структуры экономического поведения потребителя.**

Понятие «экономическое поведение». Типы экономического поведения потребителя с позиции: наемного работника; собственника капитала; менеджера. Структура экономического поведения потребителя: потребитель рационален; максимизирует функцию полезности; ограничен в выборе набора благ; и знает как изменяются цены в зависимости от его выбора. Факторы влияющие на поведение потребителя: разумное поведение; предпочтения; доход потребителя или «бюджетное сдерживание»; цены.

#### **11. Потребительский выбор. Возможности потребителя и потребительское равновесие.**

Особенности потребительского спроса (функциональный и нефункциональный спрос). Теории поведения потребителя: кардиналистская и ординалистская теории потребительского поведения. Полезность благ. Потребительский выбор. Бюджетное ограничение, кривые безразличия. Эффект дохода и эффект замещения.

#### **12. Спрос. Закон спроса.**

Понятие спроса, факторы спроса (цена товара, цены других товаров, доход

потребителя, богатство потребителя, количество потребителей, вкусы и предпочтения потребителей, ожидания потребителей). Функция спроса, кривая спроса. Функциональный и нефункциональный спрос (социальный спрос – эффект Веблена, эффект присоединения к большинству, эффект сноба), спекулятивный и нерациональный спрос.

### **13. Предложение. Закон предложения.**

Понятие предложения, факторы предложения (цена товара, цены ресурсов, налоги и субсидии, численность продавцов на рынке, ожидания). Функция предложения, кривая предложения.

### **14. Практическое значение теории эластичности и ее основные показатели.**

Понятие эластичности. Точечная и дуговая эластичность: особенности и формулы расчетов. Эластичность спроса по цене. Факторы, влияющие на эластичность (время, количество заменителей, доля расходов в доходе потребителя). Перекрестная эластичность спроса: понятие и анализ показателей. Эластичность спроса по доходу: понятие и анализ показателей. Эластичность предложения: понятие и влияние времени. Практическое значение теории эластичности: зависимость общей выручки от эластичности спроса по цене; зависимость распределения налогового бремени от соотношения эластичности спроса и предложения.

### **15. Фирма как рыночный агент. Понятие, типы и разновидности фирм.**

Фирма - первичное звено предпринимательства. Понятие фирмы. Трансакционные издержки (Р. Коуз). Теории фирмы: традиционная, менеджеральная, максимизации роста, множественных целей.

### **16. Рынок труда.**

Понятие «рынок труда». Спрос на труд. Закон спроса на труд. Предложение труда. Закон предложения труда. Совершенные и несовершенные конкуренции на рынке труда. Рынок труда и профсоюзы. Особенности рынка труда в России.

### **17. Рынок капитала.**

Сущность, виды и формы капитала. Понятие капитала. Виды капитала: реальный (в материальной и интеллектуальной форме), и финансовый (в форме денег и ценных бумаг). Человеческий капитал. Характеристика реального и финансового капитала.

### **18. Занятость населения и безработица.**

Макроэкономическая нестабильность и безработица. Понятие безработицы. Статус безработного. Понятия: «занятые», «безработные», «рабочая сила». Показатель уровня безработицы. Виды безработицы: фрикционная, структурная, естественная и циклическая безработица. Полная занятость. Социально-экономические последствия безработицы. Закон Оукена. Особенности безработицы в России: показатели безработицы и их динамика (безработица по методике МОТ и ФСЗ, отставание безработицы от спада производства, продолжительность безработицы, половозрастной состав безработных и т.д.). Основные направления политики занятости.

### **19. Формы и методы государственного регулирования.**

Рынок и государство. Сущность и основные теории макроэкономического регулирования. Необходимость государственного регулирования национальной экономики и его типы. Цели и основные направления государственного регулирования экономики. Функции государства в смешанной экономике. Основные направления экономической политики в современной России. Методы кредитно-денежного и финансового регулирования национальной экономики. Государственная политика доходов. Государственное программирование и прогнозирование экономического развития. Государственное регулирование международных экономических отношений.



## **2. Экономика фирмы**

### **1. Основной капитал предприятия. Физический и моральный износ основных средств.**

Понятие основного капитала и основных фондов. Состав основного капитала. Активные и пассивные основные фонды. Физический и моральный износ основных производственных фондов. Первоначальная и остаточная стоимость основных фондов. Амортизация основных фондов. Воспроизводство основных фондов. Показатели использования основных производственных фондов: фондоотдача, фондоемкость, коэффициент износа, коэффициент прироста,

### **2. Оборотный капитал предприятия. Стадия кругооборота средств.**

Оборотный капитал: сущность, состав и структура. Источники формирования оборотного капитала. Цель управления оборотным капиталом. Оптимальная величина оборотного капитала. Норматив оборотных средств (норматив оборотных средств на незавершенное производство, по остаткам готовой продукции, на материалы и т.д.). Стадии кругооборота оборотных средств. Показатели эффективности использования оборотных средств (коэффициент оборачиваемости, коэффициент загрузки, коэффициент нарастания затрат и т.д.).

### **3. Издержки: понятие и виды.**

Финансово-экономическая сущность понятий расходы, затраты, себестоимость, издержки. Понятие и состав издержек производства (внутренние и внешние, постоянные и переменные, предельные).

### **4. Доход предприятия. Прибыль и ее показатели.**

Финансово-экономическая сущность доходов. Прибыль: экономическая и бухгалтерская. Виды прибыли в контексте интересов пользователей. Факторы формирования прибыли и рентабельности. Факторные модели в оценке и анализе прибыли и рентабельности.

### **5. Эффект масштаба производства.**

Понятие эффект масштаба. Положительный эффект масштаба. Отрицательный эффект масштаба. Неизменный эффект масштаба

### **6. Сущность, структура и источники инвестиций.**

Понятие инвестиций, инвестиционной деятельности, капитальных вложений. ФЗ №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Классификации инвестиций. Реальные и финансовые инвестиции. Источники и объекты инвестиций. Понятие инвестиционного проекта, этапы разработки и реализации. Показатели эффективности инвестиционного проекта.

### **7. Понятия риска и виды рисков.**

Понятие и сущность риска. Определение риска. Классификация рисков. Способы и методы управления рисками. Использование производных финансовых инструментов для управления рисками.

### **8. Организация производства на предприятия**

Производственный процесс: понятие, содержание и виды. Принципы организации производственного процесса. Организация производственного цикла. Понятие и типы производства.

## **3. Теория менеджмента**

### **1. Содержание понятия «Менеджмент».**

Содержание понятий «менеджмент» и «управление». Менеджмент как самостоятельная область знаний, сочетающая в себе теорию, практику и искусство управления. Соотношение и взаимосвязь менеджмента и управления. Менеджер и его ключевые роли в

организации. Уровни управления. Характер требований, предъявляемых к менеджеру в зависимости от уровня управления.

## **2. Организация как объект менеджмента.**

Понятие организации в менеджменте. Характеристика организации как объекта управления. Свойства организации как системы, закономерности ее функционирования. Формальные организации. Неформальные организации. Жизненный цикл организации. Общие критерии группировки предприятий. Организационно-правовые формы предприятий.

## **3. Общественно-исторические и научные предпосылки формирования науки управления.**

Экономические, социальные и политические условия, в которых зарождалась управленческая наука. Причины выделения менеджмента в самостоятельную дисциплину. Первые ученые-практики в области менеджмента.

## **4. «Одномерные» учения об управлении.**

Школа научного управления Ф.Тейлор, Фрэнк и Лилиан Гилбрет, Г. Гант. Административная школа: А. Файоль, Л. Урвик, Д. Муни. Универсальные принципы управления и их применение в управленческой практике.

## **5. Школа человеческих отношений и поведенческих наук.**

Хоторнский эксперимент Э. Мейо. Теория потребностей А. Маслоу и её применение в управленческой деятельности. Теория «Х» и «У» Д. Макрегора.

## **6. Основные подходы к менеджменту: системный, ситуационный, процессный, количественный и их характеристика.**

Внедрение в менеджмент экономико-математического моделирования, линейного программирования представителями количественной школы. Система: понятие, виды, элементы. Свойства системы. Взаимосвязь организации с внешней средой. Процессный подход как непрерывная последовательность взаимосвязанных действий по реализации функций планирования, организации, мотивации и контроля. Ситуационный подход: причины возникновения, суть. Понятие ситуационных переменных, их виды по отношению к организации.

## **7. Основные объекты управления в организации. Управленческие процессы в организации (виды менеджмента).**

Основные объекты управления: персонал, финансы, материальные ресурсы, инновации, риски, стратегия, маркетинг. Стратегический менеджмент. Маркетинг-менеджмент. Управление персоналом. Операционный менеджмент. Финансовый менеджмент. Управление качеством. Инновационный менеджмент. Система подготовки менеджеров в России и за рубежом.

## **8. Разнообразие моделей менеджмента. Влияние национально-исторических факторов на развитие менеджмента. Современные тенденции развития национальных моделей менеджмента.**

Европейская модель менеджмента: основные черты. Историко-культурные предпосылки формирования европейской модели менеджмента. Основные теоретики. Американская модель менеджмента: основные черты и отличия от европейской модели. Японская модель менеджмента как симбиоз национальных традиций и достижений американской науки управления. Г. Сарасон и его роль в становлении японской модели.

## **9. Менеджмент как совокупность функций. Управленческий цикл и его характеристика.**

Функции управления как объективная составляющая управления. Состав (классификация) функций управления. Общие функции управления. Конкретные функции управления.

## **10. Планирование как функция менеджмента. Эволюция развития планирования.**

Планирование: понятие, виды, элементы. Оперативное, текущее и стратегическое планирование. Этапы стратегического планирования. Особенности планирования в России и за рубежом.

**11. Внешняя среда и учет ее влияния на деятельность организации.**

Внешняя среда: понятие, свойства. Среда прямого воздействия: потребители, поставщики (трудовых ресурсов, материалов, капитала), конкуренты, профсоюзы, законы и государственные органы. Влияние микроокружения на деятельность организации. Понятие и свойства среды косвенного воздействия. Переменные макроокружения: состояние экономики, социокультурные факторы, политические факторы, научно-технический прогресс, международные события. Влияние макроокружения на деятельность организации.

**12. Основные переменные внутренней среды организации. Организация как социотехническая система.**

Внутренние переменные предприятия, как факторы обуславливающие его построение и функционирование: цели, структура, задачи, технологии, люди. Взаимосвязь внутренних переменных.

**13. Организационные отношения в системе менеджмента. Организационные структуры и механизмы.**

Понятие организационной структуры управления. Требования, предъявляемые к организационной структуре. Методы построения организационных структур. Понятие организации как функции управления. Общие принципы построения организационной структуры управления. Управленческие полномочия, их делегирование. Линейные и аппаратные (штабные) полномочия. Единоначалие. Принцип соответствия полномочий и ответственности. Проектирование организационной структуры управления предприятием (фирмой), его этапы.

**14. Основные виды организационных структур. Современные тенденции развития организационных структур.**

Рациональность, ответственность и иерархичность как главные признаки бюрократической структуры. Линейная организационная структура: понятие, принципы построения, достоинства и недостатки. Принцип построения механистических ОСУ. Линейно-штабная, линейно-функциональная и дивизиональная структуры: понятие, принципы построения, достоинства и недостатки.

**15. Основные виды органических организационных структур. Современные тенденции развития организационных структур.**

Адаптивные структуры: проектная структура, матричная структура, эдхократическая, предпринимательская структуры: понятие, принципы построения, достоинства и недостатки. Определение рациональной степени централизации и децентрализации в организациях.

**16. Содержание, уровни и направленность управленческого контроля. Причины контроля и характеристика его основных видов.**

Контроль как функция управления. Необходимость и цели контроля. Поведенческие аспекты контроля, их влияние на эффективность контроля. Принципы рациональной организации системы контроля. Информационно-управленческие системы, обеспечивающие контроль. Особенности и формы контроля в различных областях деятельности предприятия: по отношению к человеческим, материальным и финансовым ресурсам.

**17. Общая характеристика предварительного, текущего, заключительного и других видов контроля. Основные этапы процесса контроля.**

Основные виды контроля: предварительный, текущий и заключительный контроль. Процедуры контроля: выработка стандартов и критериев, сопоставление достигнутых результатов с установленными стандартами, выработка необходимых корректирующих действий.

**18. Мотивация деятельности в менеджменте. Содержательные и процессуальные теории мотивации.**

Мотивация как функция управления. Механизм мотивации. Потребности, вознаграждения, стимулы. Поведенческие теории мотивации (биохевиоризм). Иерархия потребностей по А. Маслоу. Структура потребностей высшего уровня Д. Мак-Клелланда. Двухфакторная теория Ф. Герцберга.

Взаимосвязь потребности, выбранного типа поведения и удовлетворенности вознаграждением по теории В. Врума. Соотношение затраты – результат как основа удовлетворенности по теории Д. Адамса. Взаимосвязь затраченных усилий, восприятия, результатов, вознаграждения и удовлетворенности в модели Л. Портера и Э.Лоулера.

**19. Сущность коммуникационного процесса и его роль в управлении.**

Роль коммуникаций в системе управления. Виды коммуникаций. Особенности межличностных коммуникаций. Условия эффективности информационной системы на предприятии. Использование современных информационных технологий. Невербальная коммуникация. Коммуникационный процесс: его элементы и этапы. Отправитель, канал, сообщение, получатель сообщения. Шум: понятие, виды, роль в коммуникационной процессе. Обратная связь и ее роль в коммуникациях. Невербальные сигналы и их значение.

**20. Организационная культура: понятие, структура, типология. Формирование и развитие организационной культуры.**

История и трактовка понятия “организационная культура”. Школы изучения организационной культуры. Уровни организационной культуры по Э.Шайну. Содержание организационной культуры на каждом уровне. Характеристики организационной культуры по Ф. Харрису и Р. Морану, В.Сате. Проблема классификации организационных культур в теории менеджмента. Классификация организационных культур К. Камерона и Р. Куинна, С. Ханди. Факторы выбора типа организационной культуры. Цели и методика диагностики состояния организационной культуры. Факторы влияния на формирование организационной культуры. Основные направления формирования и развития организационной культуры. Методика совершенствования организационной культуры.

**21. Понятие власти и ее роль в менеджменте. Источники власти и методы влияния.**

Понятие власти и ее виды. Влияние и власть. Источники власти, методы влияния. Теория «Х» и «У» Д. Мак-Грегора. Теория «Z» У. Оучи. Виды власти.

**22. Руководство и лидерство в менеджменте.**

Стиль лидерства и руководства. Традиционные концепции лидерства: теория лидерских качеств, концепции лидерского поведения. Авторитарный, демократический, либеральный стили руководства. «Управленческая решетка» Блэйка и Мутона. Ситуационные модели стиля руководства. Взаимосвязь стиля руководства и этапов жизненного цикла организации. Оценка эффективности лидерства.

**23. Этика бизнеса и корпоративная социальная ответственность.**

Этика менеджмента. Факторы принятия этически сложных решений: утилитарный подход, индивидуалистический подход, морально-правовой подход, концепция справедливости. Факторы влияния на этический выбор. Социальная ответственность: понятие и виды. Влияние этического поведения на эффективность организации. Имидж организации в системе менеджмента. Особенности этики российского бизнеса.

**24. Типы и уровни конфликтов в организации. Стратегия управления конфликтами.**

Понятие конфликта. Роль конфликтов в функционировании организации. Основные типы конфликтов. Причины конфликтов. Модель конфликта как процесса. Управление конфликтной ситуацией. Способы разрешения конфликтов. Организационные изменения как фактор дестабилизации организации. Неизбежность и необходимость изменений, их содержание. Методы эффективного проведения изменений в организации.

#### **4. Маркетинг и маркетинговые исследования**

##### **1. Современное представление о сущности маркетинга. Основные категории маркетинга.**

Понятие маркетинга на современном этапе. Категории маркетинга. Определение маркетинга. Школа маркетинга: американская, европейская, российская. Категории маркетинга: нужда, потребность, спрос. Рынок: структурное содержание. Понятие рынка продавца. Понятие рынка покупателя. Принципы маркетинга. Функции маркетинга.

##### **2. Классификации маркетинга в зависимости от состояния спроса на рынке.**

Конверсионный маркетинг. Стимулирующий маркетинг. Развивающий маркетинг. Ремаркетинг. Синхромаркетинг. Поддерживающий маркетинг. Демаркетинг. Противодействующий маркетинг.

##### **3. Сегментирование рынка: понятие, виды, процесс.**

Определение сегментирования. Цели сегментирования. Микросегментация. Макросегментация. Процесс определения рынка. Изучение рынка. Отбор переменных сегментирования. Определение сегментов и их привлекательности. Выбор целевого сегмента. Выбор способа позиционирования.

##### **4. Товарная политика фирмы и факторы, ее определяющие.**

Понятие товарной политики. Категории товарной политики. Показатели товарной номенклатуры. Внутренние факторы. Внешние факторы, определяющие товарную политику.

##### **5. Концепция жизненного цикла товара (ЖЦТ). Стратегия маркетинга на каждом этапе ЖЦТ.**

Стратегия маркетинга на каждом этапе ЖЦТ. Этап внедрения товара на рынок. Характеристика этапа, основная стратегия – активная информационная реклама, определение оптимального момента входа на рынок. Этап роста: характеристика, стратегии. Этап зрелости: характеристика, стратегии. Этап спада: характеристика, стратегии.

##### **6. Ценовая политика фирмы и факторы, ее определяющие.**

Определение цены. Понятие ценовой политики. Важность ценовых решений. Активная ценовая политика, пассивная ценовая политика. Факторы: внешние и внутренние. Методы ценообразования. Стратегия ценообразования: для новых товаров, для существующего товарного ассортимента.

##### **7. Система распределения в комплексе маркетинга.**

Понятие сбытовой политики. Определение канала сбыта. Виды каналов сбыта. Методы сбыта. Управление каналами сбыта: вертикальные маркетинговые системы, горизонтальные маркетинговые системы.

##### **8. Оптовая и розничная торговля: сущность, задачи и функции.**

. Определение оптовой торговли: задачи и функции. Виды оптовых посредников. Задачи и функции розничной торговли. Виды розничных торговцев. Мерчандайзинг.

##### **9. Общая характеристика этапов маркетинговых исследований.**

Этапы и процедуры маркетинговых исследований. Определение проблемы и целей исследования. Определение потребности в проведении маркетинговых исследований (Использование мониторинговой системы внешней среды). Определение проблемы (Выявление симптомов. Четкое изложение возможных причин, или базовых проблем, лежащих в основе симптомов. Формулирование целей маркетинговых исследований. Характер целей маркетинговых исследований (разведочный, описательный (дескриптивный), казуальный).

##### **10. Методы проведения маркетинговых экспериментов и исследований (**

Выбор методов проведения маркетинговых исследований. Содержание и методы проведения отдельных видов маркетинговых исследований. Разведочные исследования. Описательные исследования. Казуальные исследования

### **11. Процесс маркетинговых исследований (**

Сбор информации для проведения маркетингового исследования. Понятие маркетинговой информации. Свойства маркетинговой информации (актуальность, достоверность, релевантность, полнота отображения, целенаправленность, сопоставимость, доступность для восприятия, экономичность, информационное единство). Классификационные признаки и виды информации. Источники и методы сбора маркетинговой информации. Определение типа требуемой информации и источников ее получения. Синдикативные данные. Методы анализа документов. Определение методов сбора необходимых данных.

### **12. Планирование маркетингового исследования**

Измерения в маркетинговых исследованиях. Методы измерений. Разработка форм сбора данных. Разработка выборочного плана и определение объема выборки. Сбор данных. Контроль качества собираемых данных. Анализ данных. Преобразование данных. Виды статистического анализа. Инструменты дескриптивного анализа. Анализ различий.

### **13. Подготовка заключительного отчета о проведении исследования (**

Содержание вводной части отчета (начальный лист, титульный лист, договор, меморандум). Содержание основной части отчета (введение, характеристика методологического исследования, обсуждение полученных результатов, констатация ограничений, выводы и рекомендации). Содержание заключительной части отчета (приложения, содержащие добавочную информацию, необходимую для более глубокого осмысления полученных результатов). Подготовка устной презентации о методах исследования и полученных результатах.

### **14. Прогнозирование в маркетинговых исследованиях**

Общая характеристика методов прогнозирования, применяемых в маркетинговых исследованиях. Прогнозирование, основанное на методах математической статистики. Характеристика отдельных методов прогнозирования спроса и емкости рынка.

## **5. Стратегический менеджмент**

### **1. Сущность понятия стратегического управления. Цели, задачи, принципы и процесс стратегического управления.**

Понятие стратегии и основные подходы к определению содержательной компоненты категории «стратегия»: функциональный, деятельностный, позиционный, инструментальный и целевой. Понятие стратегического управления. Принципы и основная цель стратегического управления организацией. Основные элементы процесса стратегического управления организацией.

### **2. Структура целевого пространства организации и характеристика его элементов.**

Основные элементы и уровни целевого пространства организации. Понятие и основные компоненты видения и миссии. Подходы к формированию главной целевой функции организации. Основные модели главной целевой функции организации. Понятие целей организации и требования к их формулировке. Основные классификации целей организации. Роль целеполагания в процессе стратегического управления.

### **3. Понятие стратегии организации и классификации стратегий по различным критериям.**

Стратегия как категория научного управления и военное искусство. Базовые варианты стратегий М. Портера: стратегия абсолютного лидерства в издержках, стратегия дифференциации и стратегии фокусирования. Виды конкурентных стратегий в условиях жесткой конкуренции: стратегия репозиционирования, стратегия преодоления барьеров конкурентов, стратегия противодействия рыночным шагам конкурентов, стратегия

успешной конкуренции. Типы стратегий развития бизнеса: стратегии концентрированного роста, стратегии интегрированного роста, стратегии диверсифицированного роста.

#### **4. Отраслевой и конкурентный анализ деятельности организации и их роль в процессе стратегического управления.**

Понятие и основные экономические характеристики отрасли. Теория пяти конкурентных сил М. Портера: угроза новых конкурентов; угроза появления товаров субститутов; способность покупателей добиваться снижения цен; способность поставщиков добиваться повышения цен; соперничество между действующими конкурентами. Построение карты стратегических групп отрасли. Матрица MacKinsey-GE. Матрица «Товар – рынок» И. Ансоффа. Портфельный стратегический анализ. Значение отраслевого и конкурентного анализа для системы стратегического управления организацией.

#### **5. Понятие и методы оценки конкурентоспособности и конкурентных преимуществ организации. Ключевые факторы успеха.**

Понятие конкуренции. Значение теории конкуренции для системы стратегического управления. Понятие, методы оценки и элементы конкурентоспособности организации. Понятие конкурентных преимуществ организации. Современные подходы к определению ключевых факторов успеха организации.

#### **6. Основные инструменты стратегического анализа и их характеристика.**

Понятие внешнего и внутреннего стратегического анализа организации и их место в системе стратегического управления организацией. SWOT-анализ деятельности организации. Основные этапы проведения SWOT-анализа организации. PESTEL-анализ. Инструменты портфельного анализа: Матрица BCG, матрица Ансоффа, матрица MacKinsey. Общая характеристика бенчмаркинговых исследований и их значение для системы стратегического управления.

### **6. Управленческие решения**

#### **1. Понятие управленческих решений и их классификации. Основные этапы процесса принятия решения.**

Определение управленческого решения в узком смысле слова (результат) и широком (процесс); в рамках рассмотрения управленческого решения как процесс охарактеризовать его основные этапы разработки (6 этапов), принятия (4 этапа), реализации (6 этапов)). При рассказе о классификации УР, обучающемуся необходимо рассмотреть, как минимум 6-7 признаков классификации (по масштабности, по уровню ответственности, по срокам разработки, по подсистемам и функциям менеджмента, по методике разработки, по значимости целей, по повторяемости и т.д.).

#### **2. Общая характеристика факторов, влияющих на процесс принятия управленческих решений.**

Основные факторы (в разрезе внешних и внутренних факторов, и их основных видов: средовые, фактор времени, поведенческие и пр.), влияющие на процесс принятия УР. Оценить последствия такого влияния, например, рассматривая психологические и межличностные (поведенческие) факторы, на конкретных примерах следует раскрыть как система ценностей менеджера, его культурный и образовательный уровень, влияют на способ принятия решения, или как различия в восприятии менеджерами одних и тех же фактов, приводят к конфликтам.

#### **3. Основные методы и модели принятия управленческих решений.**

Рассмотреть, в чем состоит методология разработки и принятия УР, перечислить и кратко охарактеризовать основные методы принятия УР в зависимости от уровня управления, на котором они принимаются и реализуются, основные виды (математические методы, экспертные методы, метод сценариев, методы парных сравнений и пр.). Дать определение понятию «модель», объяснить, в чем суть процесса моделирования при разработ-

ке и принятии УР, рассказать о нескольких известных моделях (имитационные модели, модели управления запасами, модели теории очередей, модели линейного программирования и пр.

#### **4. Принятие решений в условиях определенности, риска и неопределенности.**

Рассмотреть, как среда, в которой принимаются решения, ее многоэлементность, динамичность и взаимосвязанность, влияет на технологию принятия управленческих решений. Рассмотреть сущность детерминированных и вероятностных решений. Дать определение понятию «риск», объяснить, в чем различие понятий «риск» и «неопределенность» и каковы методы управления рисками при разработке управленческих решений.

### ***7. Государственные, муниципальные и корпоративные закупки***

#### **1. Основные понятия и принципы контрактной системы в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок**

Роль государственных и муниципальных закупок в рыночной экономике. История становления системы государственных и муниципальных закупок в России. Зарубежная практика размещения заказов для государственных и муниципальных нужд

#### **2. Система планирования государственных, муниципальных и корпоративных закупок**

Процесс планирования закупок. Обоснование и общественное обсуждение закупок. Сущность нормирования закупок. Начальная (максимальная) цена контракта. Методы расчета начальной максимальной цены контракта: метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка), нормативный метод, тарифный метод, проектно-сметный метод, затратный метод.

#### **3. Процесс и этапы осуществления закупок**

Информационное сопровождение контракта. Требования к участникам закупки. Проведение экспертизы закупок. Оценка заявок при проведении конкурса. Понятие государственного и муниципального контракта.

#### **4. Способы определения поставщика товаров, работ и услуг**

Конкурентные способы: аукцион, конкурс, запрос котировок, запрос предложений. Закупка у единственного поставщика. Ограничения в проведении запроса котировок и запроса предложений.

#### **5. Система контроля в сфере закупок**

Мониторинг, аудит и контроль в сфере закупок. Отчеты и ответственность заказчика. Виды контроля в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок.

#### **6. Принцип эффективности государственных и муниципальных закупок**

Методические подходы к оценке эффективности размещения государственного, муниципального и корпоративного заказа. Расчет экономической эффективности отдельно взятой процедуры размещения заказа

### **8. Логистика закупок**

#### **1. Концептуальные подходы к построению закупочных логистических систем**

Методология логистики. Логистические системы: понятие, функции, виды, структура.

#### **2. Управление процессами в закупочных логистических системах**

Классификация процессов в логистических системах. Методология управления процессами в логистических системах. Проведение корректирующих процедур

#### **3. Контроль и оценка эффективности закупочных логистических систем**



Алгоритмы процедур контроля качества функционирования логистических систем. Методы оценки их эффективности.

## ***9. Современные технологии продаж и нейромаркетинг***

### **1. Нейромаркетинг: исследование потребительских реакций**

Возникновение научного направления Нейросайнс. Нейробиология и принятие решений. Маркетинговые эвристики. Продуктовые маркеры. Взаимодействие психологи и маркетинга. Нейрофизиология и принятие решений. Возникновение нейромаркетинга, первые ученые и проведенные исследования. Области применения нейромаркетинга.

### **2. Сенсорный маркетинг и эмоциональный интеллект**

Сенсорный маркетинг. Модель покупательского поведения современного человека. Эмоциональный интеллект. Аромаркетинг, аудиомаркетинг, создание атмосферы маркетингового влияния. Визуальный маркетинг. Визуальный мерчендайзинг. Цветовосприятие психология. Цветотерапия в коммуникациях. Промышленный дизайн. Методы нейромаркетинга (Айтрекинг, МРТ, ЭЭФ, Психо-лингвистические исследования, ЭЭГ, МЭГ и др.) Подготовка и проведение исследований. Обработка данных нейрофизиологов и сегментирование потребительских реакций. Потребительские маркеры. Интерпретация, анализ полученных результатов. Дофономика. Дофаминовая петля.

### **3. Визуализация маркетинговых стимулов**

Сущность семантики. Сущность семиотики. Воздействие на органы чувств человека. Понятие маркетинговых впечатлений. Построение эмоциональной связи потребителя и бренда. Визуализация образов для продвижения продуктовых маркеров. Выявление "магнитов" потребительского восприятия. Визуализация образов под целевую аудиторию.

### **4. Психология потребительских реакций: методы исследования**

Обработка результатов исследований нейрофизиологов. Оценка эффективности визуализации образов в рекламном сообщении. Анализ исследований потребительских реакций на визуальные и сенсорные раздражители на основе когнитивных процессов, методов обработки информации и механизмов принятия решения

## ***10. Маркетинговые коммуникации***

### **1. Маркетинг и система маркетинговых коммуникаций.**

Возникновение и развитие понятия «маркетинговая коммуникация» как новой составляющей в концепции «marketingmix». Формы маркетинговых коммуникаций:». Формы маркетинговых коммуникаций: реклама, прямой маркетинг, продвижение (стимулирование) продаж, public relations, выставки, интернет. 1.3. Интегрированные маркетинговые коммуникации.

### **2. Реклама в структуре маркетинговых коммуникаций.**

Основные положения рекламной работы. Место рекламы в структуре и проблематике маркетинговых коммуникаций. Цели и задачи рекламной деятельности. Маркетинговые коммуникации и реклама. Классификации в рекламе. Реклама, продвижение, стимулирование сбыта, PR. Основные этапы развития рекламы. Особенности и тенденции развития отдельных каналов распространения рекламы. Основная идея и замысел рекламного обращения. Позиционирование в рекламе. Понятие Уникального Торгового Предложения (УТП). Аргументы и призывы в рекламе. Стилистические и синтаксические характеристики рекламного текста. Рекламные аргументы и их использование в основном рекламном тексте.

### **3. Социально-психологические основы рекламного воздействия**

Социальная психология о специфике и закономерностях человеческого восприятия. Установки, стереотипы и селективность восприятия: учет в рекламной деятельности. По-

нения мотива и мотивации. Представления о мотивационных структурах. Способы воздействия на мотивационные структуры. Исследование индивидуальностей и стилей жизни. Концепции психологического воздействия рекламных обращений. Психологические принципы завоевания и удержания потребителей. Психологическая природа вербальных и невербальных средств рекламной коммуникации.

#### **4. Электронные каналы маркетинговых коммуникаций**

Электронные каналы коммуникации. Телевидение как наиболее массовый коммуникационный инструмент. Преимущества телевизионной рекламы по сравнению с другими средствами трансляции рекламы. Классификация телевизионной рекламы. Достоинства и недостатки различных видов телерекламы. Ограничения в использовании телевизионной рекламы. Частотность и необходимая достаточность в трансляции телерекламы. Радиореклама как массовый канал маркетинговых коммуникаций. Достоинства и недостатки радиорекламы. Проблемы измерения устойчивой аудитории радиоканалов Условия целесообразности использования радиорекламы.

#### **5. Печатные каналы маркетинговых коммуникаций. Наружная реклама.**

Реклама в печатных средствах массовой информации. Достоинства и преимущества газетно-журнальной рекламы. Ограничения в использовании газетно-журнальной рекламы. Принципы выбора изданий. Тексты и размещение материалов. Условия эффективности воздействия газетножурнальной рекламы. Рекламная полиграфия, специфика её производства и воздействия. Применение полиграфии в рекламно-коммуникационных целях. Наружная реклама как массовый коммуникационный канал. Классификация носителей наружной рекламы. Правила создания эффективной наружной рекламы. Практический анализ наиболее распространенных ошибок в проектировании наружной рекламы и в пространственном размещении ее носителей. Коммуникативная эффективность наружной рекламы. Прямая почтовая реклама. Оформление обращений.

#### **6. Современные высокотехнологичные каналы маркетинговых коммуникаций**

Особенности сети интернет как принципиально новой формы маркетинговой коммуникации. Интернет и концепция гипермаркетинга. Основные технологии интернет (сайты и порталы, электронная почта, телеконференции и др.). Реклама в сети интернет. Классификация интернетрекламы. Баннерная реклама. Контекстная реклама. Особенности конструирования эффективной интернет-рекламы с учетом ее аудитории. Проведение рекламных кампаний в сети интернет. Мобильный маркетинг как новая перспективная форма маркетинговых коммуникаций. Косвенная реклама, ее преимущества и проблемные узлы

#### **7. Корпоративная реклама. Фирменный стиль и товарные знаки в рекламе.**

Понятие корпоративной рекламы. Товарные знаки и фирменный стиль как составляющие корпоративной рекламы. Понятия «фирменное наименование», «товарный знак», «знак обслуживания», «наименование места происхождения товара». Их взаимосвязь. Понятия товарного знака (марки) и брэнда: тождество и различие. Взаимосвязь товарного знака и брэнда. Товарный знак и родовое наименование товара. Правовая защита товарных знаков в России и за рубежом. Правила использования товарных знаков в рекламе. Требования к разработке фирменного стиля. Внедрение фирменного стиля в практику работы коммерческих и производственных структур. Понятие имиджевой рекламы. Особенности конструирования имиджевой рекламы.

#### **8. PublicRelations («пабликпаблик рилейшнз») как инструмент и форма маркетинговых коммуникаций**

PublicRelations (PR): содержание понятия, история проблемы. PR на российском рынке корпоративной рекламы. Основные направления развития корпоративных PR в России (банки, фармацевтические, медицинские, транспортные компании, топливно-энергетических комплекс и др.). Нормативно-этическое регулирования PR в России: про-

блемы «черного» и «серого» PR. Основные методы взаимодействия со СМИ в практике publicrelations: рассылка пресс-релизов, проведение пресс-конференций и брифингов, организация пресс-туров. Основные правила написания пресс-релиза. Виды пресс-релизов и выбор между ними. Подборка материалов для прессы (пресс-кит) и ее подготовка. Основные правила подготовки и проведения прессконференции. Планирование и критерии оценки эффективности комплексной PR и рекламной кампании.

#### **9. Стимулирование сбыта как инструмент и форма маркетинговых коммуникаций**

Место стимулирования сбыта в системе маркетинговых коммуникаций. Характеристики стимулирования сбыта. Цели и типы стимулирования. План стимулирования и план маркетинга. Стимулирование сбыта товаров и потребитель. Приемы и частота стимулирования потребителей. Применение купонов и отсроченных возмещений. Стимулирование в натуральной форме – премии, бесплатные образцы. Стимулирование в активной форме – конкурсы, лотереи и игры. Стимулирование сбыта и торговый персонал – методы стимулирования персонала. Стимулирование и торговая сеть. Приемы стимулирования сбыта, направленные на торговых посредников. Реклама в местах продаж как форма стимулирования сбыта

#### **10. Выставки и ярмарки как инструмент и форма маркетинговых коммуникаций**

Классификация выставочных мероприятий. Преимущества выставки перед другими формами маркетинговых коммуникаций. Технология и методика подготовки к участию в выставке. Реклама на выставке: подготовка печатной рекламы и специальных мероприятий. Специфика ярмарок как инструмента сбыта демонстрируемой продукции. Классификация ярмарок по различным основаниям. Коммуникативные средства ярмарок. Основные этапы развития выставочно-ярмарочной индустрии в современном мире.

#### **11. Бюджет и планирование рекламных кампаний**

Рекламный бюджет предприятия: основные понятия и распределение по рекламным каналам. Факторы, влияющие на размер рекламного бюджета. Методы формирования рекламных бюджетов: остаточный метод, метод процента от оборота, метод ориентации на затраты конкурентов, метод затрат по отрасли, метод исчисления (учета целей и задач). Планирование рекламной деятельности предприятия. Понятие рекламной кампании, классификация рекламных кампаний. Основные составляющие плана рекламной кампании. Виды рекламных кампаний по интенсивности воздействия на потребителя. Разделы плана рекламной кампании: оценка конкурентной ситуации и характеристика рекламных кампаний основных конкурентов, сегментирование рынка и определение целевой аудитории, позиционирование товара (услуги), творческая концепция, медиаплан и его рассчитываемые показатели.

#### **12. Законодательное регулирование рекламы**

Особенности правового регулирования в сфере производства и распространения рекламных материалов. Законы и нормативные документы международного и российского (федерального) уровня. Закон РФ «О рекламе» и практика его применения в арбитражных судах. Ограничения, налагаемые законом РФ «О рекламе» на рекламодателей, рекламные агентства, СМИ.

**Рекомендуемый список литературы для подготовки к государственному экзамену**  
**Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент**  
**Направленность (профиль) Организация торгово-закупочной деятельности**

**1. Экономическая теория**

**Основная литература**

1. Подмазенко, А.А. Экономическая теория. Макроэкономика. Микроэкономика [Текст]: учебно-методическое пособие / А. А. Подмазенко, Л. В. Иваненко, О. В. Трубецкая. - Самара: СФ ГБОУ ВПО МГПУ, 2013. - 320 с. (25 экз., библиотека СФ ГАОУ ВО МГПУ)

2. Экономика [Текст]: учебник / под ред. А.С. Булатова. - 3-е изд.; перераб. и доп. - М.: Юристъ, 2001-2002. - 896 с. - ISBN 5-7975-0215-1 (32 экз., библиотека СФ ГАОУ ВО МГПУ)

3. Сорокин, А.В. Общая экономика: бакалавриат, магистратура, аспирантура: учебник / А.В. Сорокин. - Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2016. - 640 с.: ил., схем., табл. - ISBN 978-5-4475-6597-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=437304>

**Дополнительная литература**

1. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории. Учеб. пособие Киров, 2008.

2. Камаев В.Д. Экономическая теория. Учебник. М., 2007.

3. Булатов А.С. Экономика. Учебник. М., Юрист, 2008.

4. Видягаш В.И., Добрынин А.И., Журавлева Г.П., Тарасевич Л.С. Экономическая теория. Учебник М., ИНФРА, 2006.

**2. Экономика фирмы**

**Основная литература**

1. Экономика и статистика фирм [Текст]: учебник / В. Е. Адамов [и др.]; под ред. С.Д. Ильенковой. - 3-е изд.; перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 288 с.: ил. - ISBN 5-279-02189-X (7 экз., библиотека СФ ГАОУ ВО МГПУ)

2. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник для бакалавров / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва: Дашков и Ко, 2015. - 370 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-01688-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114137>

3. Корнеева, И. В. Экономика фирмы. Практикум: учебное пособие для академического бакалавриата / И. В. Корнеева, Г. Н. Русакова. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 123 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-06601-2. — Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/A9442950-0B4C-479B-BB1E-89EB01C8EE5B](http://www.biblio-online.ru/book/A9442950-0B4C-479B-BB1E-89EB01C8EE5B)

**Дополнительная литература**

1. Чуев, И.Н. Экономика предприятия: учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чечевицына. - М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2014. - 416 с

2. Чуева, Людмила Николаевна. Экономика фирмы: учебник для вузов / Л. Н. Чуева. — 2-е изд. — М.: Дашков и К, 2015. — 416 с.

3. Чечевицына, Людмила Николаевна. Экономика фирмы: учебное пособие / Л. Н. Чечевицына, И. Н. Чуев. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2016. — 382 с.

4. Экономика организации (предприятия): Учебник/ Под ред. Н.А. Сафронова. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Экономистъ, 2007. – 618с

5. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. Проф. В.Я.Горфинкеля, проф. В.А.Швандара – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 670 с.

6. Гребенников, П. И. Экономика : учебник для вузов / П. И. Гребенников,

Л. С. Тарасевич. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 310 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08979-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449619>

### **3. Теория менеджмента**

#### **Основная литература**

1. Мильнер, Б.З. Теория организации [Текст]: учебник / Б. З. Мильнер. - 5-е изд.; перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 720 с. - (Высшее образование). - ISBN 5-16-002548-0 (23 экз., библиотека СФ ГАОУ ВО МГПУ)

2. Мильнер, Б.З. Теория организации [Текст]: учебник / Б. З. Мильнер. - 2-е изд.; перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 480 с. - ISBN 5-16-000079-8 (47 экз., библиотека СФ ГАОУ ВО МГПУ)

3. Ружанская, Л.С. Теория организации: учебное пособие / Л.С. Ружанская, А.А. Яшин, Ю.В. Солдатова; под общ. ред. Л.С. Ружанской. - 3-е изд., стер. - Москва: Издательство «Флинта», 2017. - 201 с.: табл., схем., ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9765-2671-6; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=482312>

4. Демчук, О.Н. Теория организации: учебное пособие / О.Н. Демчук, Т.А. Ефремова. - 3-е изд., стер. - Москва: Издательство «Флинта», 2017. - 262 с. - ISBN 978-5-9765-0699-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=54544>

#### **Дополнительная литература**

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Общ.ред. и вст. ст. Л.И. Евенко. М: Дело, 2008.

2. Герчикова И.Н. Менеджмент. Учебник. - М.: ЮНИТИ, 2003 г.

3. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учебное пособие. Минск: Новое знание, 2008.

4. Коротков Э.М., Солдатова И.Ю., Чернышева М.А. Основы менеджмента. М: ИТК Дашков и К. Наука-Пресс.2005.

5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. М: Экономистъ, 2007.

6. Корягина, И. А. Современные проблемы теории управления : учебное пособие для вузов / И. А. Корягина, М. В. Хачатурян. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 188 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06934-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455482>

### **4. Маркетинг и маркетинговые исследования**

1. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. /Пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова. - СПб.: Питер, 2009.

2. Панкрухин А.П. Маркетинг: учеб. для студентов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг»/ А.П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. - 4-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2006.

3. Маркетинг: общий курс: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 521600 «Экономика» / под ред. Н.Я. Колужной, А.Я. Яковсона. - М.: Изд-во Омега-Л, 2006.

4. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-9070-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433737>

## **5. Стратегический менеджмент**

### **Основная литература**

1. Виханский, О.С. Менеджмент [Текст]: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. - 4-е изд.; перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2008. - 670 с.: ил. - ISBN 5-98118-131-1 (20 экз., библиотека СФ ГАОУ ВО МГПУ)

2. Селютина, А.В. Система стратегического управления организации: концепции и инструменты [Текст]: монография / А. В. Селютина. - М.; Самара: Омега-Л, 2012. - 328 с. - ISBN 978-5-370-02120-6 (10 экз., библиотека СФ ГАОУ ВО МГПУ)

3. Фомичев, А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / А.Н. Фомичев. - Москва: Дашков и Ко, 2014. - 468 с.: ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01974-6; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=253802>

4. Акмаева, Р.И. Менеджмент: учебник / Р.И. Акмаева, Н.Ш. Епифанова. - Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2018. - 442 с.: табл., ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-9631-6; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=491959>

### **Дополнительная литература**

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. - СПб.: Питер, 2009. - 344 с.

2. Веснин В.Р. Стратегический менеджмент. - М.: МГИУ, 2007. - 320с.

3. Виханский О. С. Стратегическое управление: учебник для вузов. - М.: Экономистъ, 2008. - 296 с.

4. Волкогонова О.Д., Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: учебник. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА - М, 2007. - 256 с.

5. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: учебник. - М.: Магистр, 2008. - 528 с

6. Шифрин, М. Б. Стратегический менеджмент : учебник для вузов / М. Б. Шифрин. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 321 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03440-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453560>

## **6. Управленческие решения**

### **Основная литература**

1. Тебекин, А. В. Методы принятия управленческих решений: учебник для академического бакалавриата / А. В. Тебекин. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 431 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03115-7. — Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/287A725C-406B-46FA-A3AB-6509C770BF78](http://www.biblio-online.ru/book/287A725C-406B-46FA-A3AB-6509C770BF78)

2. Бусов, В. И. Управленческие решения: учебник для академического бакалавриата / В. И. Бусов. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 254 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01436-5. — Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/0153CC2A-7B5A-4925-9BF1-A8358EE23FE5](http://www.biblio-online.ru/book/0153CC2A-7B5A-4925-9BF1-A8358EE23FE5)

3. Шамалова, Е.В. Основы методологии принятия управленческих решений в организации: учебное пособие / Е.В. Шамалова, М.И. Глухова. - Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2018. - 95 с.: табл., схем., ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-2758-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=493967>

### **Дополнительная литература**

1. Карданская Н.Л., Управленческие решения. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2009. - 439 с.

2. Герасимов Б.Н., Чуриков Ю.В. Управленческие решения: учеб. пособие.-Самара: МГЛУ, 2007. 306 с.

3. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в Волшебных странах: Учебник. Изд. второе, перераб. и доп.-М.:Логос, 2003.-392 с: ил.

4. Менеджмент: методы принятия управленческих решений : учебное пособие для среднего профессионального образования / П. В. Иванов [и др.]. — 2-е изд., испр. и доп. —

Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 276 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13050-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/448872>

## **7. Государственные, муниципальные и корпоративные закупки**

### **а) основная литература**

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 13.07.2020) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015)- Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/)(дата обращения: 20.04.2020).

2. Мамедова Н.А., Байкова А.Н., Трушанова О.Н. Управление государственными и муниципальными закупками.[электронный ресурс]: Учебник и практикум, Юрайт, 2016 - Режим доступа: <https://www.biblioonline.ru/book/4106979A-3DE7-4C14-A87D-1773FDFA7375>(дата обращения: 20.04.2020).

### **б) дополнительная литература**

1. Кичик К.В. Государственный (муниципальный) заказ России : правовые проблемы формирования, размещения и исполнения. - Москва : Юстиинформ, 2019.
2. Мамедова Н.А. Государственный заказ: учебно-методический комплекс. - Москва : Евразийский открытый институт, 2017.
3. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/)(дата обращения: 20.04.2020).

## **8. Логистика закупок**

### **а) основная литература**

1. Афанасенко, И. Д. Логистика в системе совокупного знания : монография / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 169 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1521266. - ISBN 978-5-16-017020-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1843258> (дата обращения: 05.12.2021). – Режим доступа: по подписке

2. Коммерческая логистика : учебное пособие / под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 259 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015895-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044016> (дата обращения: 05.12.2021). – Режим доступа: по подписке.

3. Олейник, С. П. Экономические основы логистики : учебник / Н.К. Моисеева, С.П. Олейник. — 2-е изд., доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 578 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1439631. - ISBN 978-5-16-016977-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1439631> (дата обращения: 05.12.2021). – Режим доступа: по подписке.

### **б) дополнительная литература**

1. Государственные и муниципальные закупки как инструмент повышения эффективности расходов бюджетов : монография / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин, М. В. Седова, М. Н. Прокофьев. - Москва : Дашков и К, 2020. - 242 с. - ISBN 978-5-394-04079-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1231992> (дата обращения: 05.12.2021). – Режим доступа: по подписке.

2. Дубовик, С. А. Закупки на 100%. Инструменты снижения цен и получения лучших условий у сложных поставщиков : практическое руководство / С. А. Дубовик. - Санкт-Петербург : Питер, 2020. - 384 с. - (Розничная торговля). - ISBN 978-5-4461-1016-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1831586> (дата обращения: 05.12.2021). – Режим доступа: по подписке.

3. Казанцев, Д. А. Конкурентные закупки. Методология и нормативное регулирование : монография / Д.А. Казанцев. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 324 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1068790. - ISBN 978-5-16-015912-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1681652> (дата обращения: 05.12.2021). — Режим доступа: по подписке.

4. Корпоративная логистика в вопросах и ответах : монография / под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — XXX, 634 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — DOI 10.12737/2373. - ISBN 978-5-16-004556-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1818559> (дата обращения: 05.12.2021). — Режим доступа: по подписке.

## **9. Современные технологии продаж и нейромаркетинг**

### **а) основная литература**

4. Антонова, Н. В. Психология потребительского поведения, рекламы и PR : учебное пособие / Н.В. Антонова, О.И. Патоша. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 325 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Магистратура). — DOI 10.12737/19925. - ISBN 978-5-16-011795-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1842510> (дата обращения: 05.12.2021). — Режим доступа: по подписке.

5. Дубынин, В. А. Мозг и его потребности: от питания до признания : научно-популярное издание / В. А. Дубынин. - Москва : Альпина нон-фикшн, 2021. - 572 с. - ISBN 978-5-00139-270-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1842399> (дата обращения: 05.12.2021). — Режим доступа: по подписке.

6. Нуралиев, С. У. Маркетинг : учебник / С.У. Нуралиев. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 305 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5b177ff4775454.87516182. - ISBN 978-5-16-013783-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1673158> (дата обращения: 05.12.2021). — Режим доступа: по подписке.

7. Тихомирова, О. Г. Транзакционный менеджмент: геймификация управления компаниями и людьми : монография / О.Г. Тихомирова. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 178 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1072211. - ISBN 978-5-16-015977-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1072211> (дата обращения: 05.12.2021). — Режим доступа: по подписке..

### **б) дополнительная литература**

5. Методы стимулирования продаж в торговле : учебник / С. Б. Алексина, Г. Г. Иванов, В. К. Крышталев, Т. В. Панкина. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 304 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0526-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043395> (дата обращения: 05.12.2021). — Режим доступа: по подписке.

6. Золина, Е. Идеальный сервис. Как получить лояльность Клиентов : практическое руководство / Е. Золина, И. Попова. - Санкт-Петербург : Питер, 2020. - 273 с. - (Серия «Практика лучших бизнес-тренеров России»). - ISBN 978-5-4461-1611-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1783887> (дата обращения: 05.12.2021). — Режим доступа: по подписке.

7. Поведение потребителей : учебник / под общ. ред. О. Н. Романенковой. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. - ISBN 978-5-9558-0404-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1047745> (дата обращения: 05.12.2021). — Режим доступа: по подписке.

8. Шишов, О. В. Современные технологии и технические средства информатизации : учебник / О.В. Шишов. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 462 с. + Доп. материалы [Элек-



тронный ресурс]. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-017112-8.  
- Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1764799> (дата обращения: 05.12.2021). – Режим доступа: по подписке.

## **10. Маркетинговые коммуникации**

### ***а) Основная литература***

1. Васильев, Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете [Текст]: учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. 080111 "Маркетинг", 080301 "Коммерция (торговое дело)" / Г. А. Васильев, Д. А. Забегалин. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2008. - 183 с. - ISBN 978-5-238-01346-6 (8 экз., библиотека СФ ГАОУ ВО МГПУ)

2. Бурцева, Т.А. Управление маркетингом [Текст]: учеб. пособие / Т. А. Бурцева, В. С. Сизов, О. А. Цень. - М.: Экономистъ, 2005. - 223 с. - ISBN 5-98118-129-X (в пер.) (22 экз., библиотека СФ ГАОУ ВО МГПУ)

3. Шарков, Ф.И. Коммуникология: основы теории коммуникации: учебник / Ф.И. Шарков; Международная академия бизнеса и управления, Институт современных коммуникационных систем и технологий. - 4-е изд., перераб. - Москва: Дашков и Ко, 2013. - 488 с.: ил. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02089-6; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index>. Формы маркетинговых коммуникаций:.php?page=book&id=255819

5. Маркетинговые коммуникации: Учебник / А.А. Романов, И.М. Синяева, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 384 с.: ISBN 978-5-9558-0194-0 – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/226894> б)

### ***Дополнительная литература***

1. Гончарова И.В., Шурчкова Ю.В. Маркетинговые коммуникации: Учебное пособие. – Воронеж: ВГУ, 2007. – 341 с. 15

2. Дейан, А. Стимулирование сбыта / Под ред. С. Г. Божук. - СПб.: Издательский Дом «Нева». – 2009. – 128 с.

3. Дейян А. Реклама. Пер. с фр. / Общ. ред. В.С. Загашвили. — М.: АО Изд. группа «Прогресс», 2007. — 402 с.

4. Джугенхаммер У., Уайт И. Основы рекламного дела. — Самара: Федоров, 2008. — 480 с.

7. Наймушин А. Д. Основы организации рекламы. — М.: Внешторгиздат, 2010. – 289 с.

## 2.4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОПОП ВО

### Описание показателей и критериев оценивания уровня сформированности компетенций на этапе подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена, а также шкал оценивания

Семестр	Шкала оценивания уровня сформированности компетенций			
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	Демонстрирует недостаточное понимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к освоению компетенции не выполнены	Демонстрирует частичное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых к освоению компетенции выполнены	Демонстрирует значительное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к освоению компетенции выполнены	Демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к освоению компетенции выполнены
9 семестр	<p><b>Знает:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- системный подход для решения поставленных задач</li> <li>- круг задач в рамках поставленной цели, оптимальные способы решения поставленных задач.</li> <li>- нормы социального взаимодействия в профессиональной деятельности</li> <li>- способы приемлемых видов деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</li> <li>- этические нормы восприятия межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</li> <li>- пути саморазвития при получении практического опыта профессиональной деятельности в функциональной области</li> <li>- способы профилактики личной профессиональной деформации и профессионального выгорания, методы поддержания жизненного баланса.</li> <li>- условия создания и поддержания в профессиональной деятельности безопасных условия жизнедеятельности</li> <li>- основы дефектологии в социальной и профессиональной сферах</li> <li>- обоснованные экономические решения в профессиональной деятельности</li> <li>- основные нормативно-правовые документы, регулирующие деятельности организаций торгово-закупочной сферы</li> <li>- подходы к решению профессиональных задач на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории при получении опыта профессиональной деятельности</li> <li>- подходы к анализу данных, необходимых для решения управленческих задач при получении опыта профессиональной деятельности</li> <li>- нормы социального взаимодействия в профессиональной деятельности</li> <li>- способы разработки бизнес-плана создания и развития новых направлений деятельности и организаций при получении опыта профессиональной деятельности</li> <li>- способы выбора современных информационных технологии и программных средств, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ при решении профессиональных задач</li> <li>- современные информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности</li> <li>- структуру закупочной документации, требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок</li> <li>- основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам, основы информатики в части применения к закупкам</li> <li>- техническое задание для выполнения маркетингового исследования, положений менеджмента и принципов системного анализа, прикладные офисные программ для выполнения статистических расчетов, нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность</li> </ul>			

- элементы комплекса маркетинга, теоретические основы товарной, ценовой политики, системы сбыта и продвижения товаров (услуг) организации
- Умеет:**
- осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
  - определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
  - осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
  - осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
  - воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
  - управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
  - поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
  - создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов
  - использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах
  - принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
  - формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению
  - решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории
  - осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем
  - разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия
  - выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций
  - использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ
  - понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности
  - обосновывать и разрабатывать план закупок, организовывать общественное обсуждение и публичное размещение плана-графика закупок, проводить консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок на основе нормативно-правовой базы, а также с использованием вычислительной и иной вспомогательной техники, средства связи и коммуникаций
  - осуществлять процедуру закупки, с учетом согласования требований к отдельным видам товаров, работ, услуг, организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов, составлять и публично размещать отчет о закупке, а также документировать в соответствии с требованиями нормативно-методической документации
  - осуществлять подготовку маркетингового исследования на основе применения положений менеджмента и принципов системного анализа, использовать прикладные офисные программы для выполнения статистических расчетов, а также учитывать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность
  - проводить маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга, готовить отчеты и рекомендации по результатам исследований, формировать предложения по совершенствованию товарной, ценовой политики, системы сбыта и продвижения товаров (услуг) организации
- Владеет:**
- способностью осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
  - способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

- способностью осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
- способностью осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
- способностью воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
- способностью управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
- способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
- способностью создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов
- способностью использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах
- способностью принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
- способностью формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению
- способностью решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории
- способностью осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем
- способностью разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия
- способностью выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций
- способностью использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ
- способностью понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности
- способностью обосновывать и разрабатывать план закупок, организовывать общественное обсуждение и публичное размещение плана-графика закупок, проводить консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок на основе нормативно-правовой базы, а также с использованием вычислительной и иной вспомогательной техники, средства связи и коммуникаций
- способностью осуществлять процедуру закупки, с учетом согласования требований к отдельным видам товаров, работ, услуг, организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов, составлять и публично размещать отчет о закупке, а также документировать в соответствии с требованиями нормативно-методической документации
- способностью осуществлять подготовку маркетингового исследования на основе применения положений менеджмента и принципов системного анализа, использовать прикладные офисные программы для выполнения статистических расчетов, а также учитывать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность
- способностью проводить маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга, готовить отчеты и рекомендации по результатам исследований, формировать предложения по совершенствованию товарной, ценовой политики, системы сбыта и продвижения товаров (услуг) организации

## Порядок подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена

Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена проводится по нескольким дисциплинам и (или) модулям ОПОП ВО, результаты освоения которых имеют определяющее значение для профессиональной деятельности выпускника. Требования к форме, содержанию и проведению подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена определяются программой Государственной итоговой аттестации выпускников и оценочных материалов для проведения подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Экзаменационные билеты включают 3 теоретических вопроса. Экзаменационные билеты по ОПОП ВО разрабатываются кафедрой, подлежат обязательному рассмотрению на заседании кафедры и утверждаются учеными советами факультета информатики и управления. Утверждение экзаменационных билетов осуществляется не позднее 30 календарных дней до начала проведения ГИА. Экзаменационные билеты подписываются заведующим кафедрой и деканом факультета информатики и управления.

Государственный экзамен проводится в устной форме, допускается присутствие в аудитории не более 7 обучающихся.

Обучающийся выбирает экзаменационный билет, номер которого фиксируется секретарем ГЭК в протоколе заседания ГЭК.

На подготовку к ответу обучающемуся отводится не более 30 минут.

В процессе ответа и после его завершения председатель и члены ГЭК могут задавать обучающемуся уточняющие и дополнительные вопросы в пределах программы ГИА.

При проведении государственного экзамена используются экзаменационные листы со штампом Филиала. Экзаменационные листы, выданные обучающемуся, нумеруются и подписываются обучающимся.

Результаты государственного экзамена вносятся секретарем ГЭК в протокол заседания ГЭК, зачетную книжку обучающегося и экзаменационную ведомость.

Результаты государственного экзамена объявляются в день его проведения.

## Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для прохождения ГИА

Доступ к изданиям с помощью информационной библиотечной системы филиала MAPK-SQL по средством сети Интернет по адресу: <http://library.sfmgpu.ru>.

В Университете создана Электронная библиотека, которая регулярно пополняется.

Каждый обучающийся имеет индивидуальный логин и пароль к ЭБС «Университетская библиотека online» и ЭБС ZNANIUM.COM, содержащей издания по основным изучаемым дисциплинам.

**Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» (ООО «НексМедиа»)**

Лицензионный договор № 30-232/03-21еп от 24.03.2021 г.

Срок действия с 03.04.2021 до 02.04.2022 г.

Договор № 30-111/03-22еп от 10.03.2022 г.

Срок действия с 03.04.2022 до 02.04.2023 г.

<http://biblioclub.ru>

По индивидуальным логинам и паролям, предоставляемым Исполнителем, из любой точки доступа в сеть Интернет, круглосуточно, без ограничения времени пользования.

**Универсальная база данных ООО «ИВИС» (ООО «ИВИС»)**

Лицензионный договор № 30-704/12-20еп от 25.12.2020 г.

Срок действия с 01.01.2021 до 31.12.2021 г.

Гражданско-правовой договор автономного учреждения №30-295/04-21еп от 21.04.2021

Срок действия с 01.01.2022 по 31.12.2022

<http://ebiblioteka.ru>

По IP-адресу. Количество подключений – без ограничений.

**База данных «Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU» (ООО «РУНЭБ»)**

Гражданско-правовой договор автономного учреждения №30-466/11-20еп от 25.11.2020

Срок действия с 01.01.2021 по 31.12.2021

Гражданско-правовой договор автономного учреждения №30-767/10-21еп от 25.10.2021

Срок действия с 01.01.2022 по 31.12.2022

<http://elibrary.ru>

По IP-адресу. Количество подключений – без ограничений.

**Электронная библиотечная система «ЮРАЙТ» (ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ»)**

Гражданско-правовой договор автономного учреждения № 30-166/03-21еп от 30.03.2021 г.

Срок действия с 01.07.2021 до 30.10.2022 г.

[www.urait.ru](http://www.urait.ru)

По индивидуальным логинам и паролям, предоставляемым Исполнителем, из любой точки доступа в сеть Интернет, круглосуточно, без ограничения времени пользования.

**Электронная библиотечная система «ЭБС ZNANIUM.COM» (ООО «ЗНАНИУМ»)**

Гражданско-правовой договор автономного учреждения № 30-25/01-21еп от 29.01.2021 г.

Срок действия с 27.03.2021 до 26.03.2022 г.

Гражданско-правовой договор автономного учреждения № 30-04/01-22еп от 31.01.2022 г.

Срок действия с 31.01.2022 до 30.01.2023 г.

[www.znanium.com](http://www.znanium.com)

По индивидуальным логинам и паролям, предоставляемым Исполнителем, из любой точки доступа в сеть Интернет, круглосуточно, без ограничения времени пользования

**Электронная библиотечная система «IPRbooks» (ООО Компания «Ай Пи Эр Медиа»)**

Гражданско-правовой договор автономного учреждения № 30-534/11-20еп от 10.11.2020 г.

Срок действия с 10.11.2020 до 31.12.2021 г.

Гражданско-правовой договор автономного учреждения № 30-330/04-21еп от 19.04.2021 г.

Срок действия с 01.01.2022 до 31.12.2022 г.

[www.iprbookshop.ru](http://www.iprbookshop.ru)

По индивидуальным логинам и паролям, предоставляемым Исполнителем, из любой точки доступа в сеть Интернет, круглосуточно, без ограничения времени пользования.

**Специализированная платформа РКИ «Русский как иностранный»**

(ООО «Цифровая экосистема образовательных ресурсов»)

Гражданско-правовой договор автономного учреждения № 30-463/11-20еп от 10.11.2020 г.

Срок действия с 10.11.2020 до 31.12.2021 г.

Гражданско-правовой договор автономного учреждения № 30-329/04-21еп от 19.04.2021 г.

Срок действия с 01.01.2022 по 30.09.2023

<https://ros-edu.ru>

По индивидуальным логинам и паролям, предоставляемым Исполнителем, из любой точки доступа в сеть Интернет, круглосуточно, без ограничения времени пользования.

### **Электронная библиотечная система «ЛАНЬ»**

(ООО «Издательство ЛАНЬ»)

Гражданско-правовой договор автономного учреждения № 30-63/02-21еп от 19.02.2021 г.  
Срок действия с 23.03.2021 до 22.03.2022 г.

Гражданско-правовой договор автономного учреждения № 30-02/01-22еп от 31.01.2022 г.  
Срок действия с 23.03.2022 по 22.03.2023г.

<https://e.lanbook.com>

### **Электронная библиотечная система "Издательство "Лань. Электронная библиотечная система"**

Гражданско-правовой договор автономного учреждения № 30-03/01-22еп от 31.01.2022 г.  
Срок действия с 23.03.2022 по 22.03.2023г.

По индивидуальным логинам и паролям, предоставляемым Исполнителем, из любой точки доступа в сеть Интернет, круглосуточно, без ограничения времени пользования.

Развитие библиотеки и формирование фондов осуществляется по разным направлениям. Это расширение сервисов и услуг для читателей на сайте [www.samara.mgpru.ru](http://www.samara.mgpru.ru) (каталог оглавлений периодики, бюллетень новых поступлений, электронный каталог, удалённые ресурсы – ссылки на полнотекстовые источники, виртуальная библиографическая справка, электронный формуляр читателя, заявка на комплектование изданий), обеспечение учебной и научно-исследовательской деятельности, пополнение традиционных библиотечных фондов, обеспечение доступа к полнотекстовым ресурсам внутренним и внешним, базам данных и информационным системам в соответствии с образовательными и научными интересами.

### **Перечень информационных технологий, используемых при подготовке к ГИА, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

- используется программа MicrosoftWord;
- используется программа – MicrosoftPowerPoint;
- при поиске информации – браузер GoogleChrome.

### **Описание материально-технической базы, необходимой для подготовки и прохождения ГИА**

Для реализации программы Филиал располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы обучающихся, которые предусмотрены учебным планом ОПОП, и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Филиал имеет помещения, расположенные по 3 адресам, (находящиеся в безвозмездном пользовании, оперативном управлении и арендованные), общая площадь которых составляет 4 408,1 кв. м.

В составе используемых помещений имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования, компьютерные классы.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Филиала.

Обучающиеся Филиала проходят практику в соответствии с утвержденными, в установленном порядке, учебными планами и графиком учебного процесса в базовых учреждениях и организациях соответствующего профиля, с которыми заключены договоры о сотрудничестве. В СФ МГПУ заключено более 120 долгосрочных и краткосрочных договоров о сотрудничестве с центрами развития детей, центрами дополнительного образования, учреждениями дошкольного образования, общеобразовательными учреждениями, центрами образования, гимназиями, лицеями, учреждениями среднего профессионального образования, территориальными управлениями образования, центрами социальной защиты населения, центрами социальной помощи семье и детям, государственными музеями, библиотеками, предприятиями.

Филиал подключен к сети «Интернет» и располагает локальной и единой вычислительной сетью. Имеет 7 серверов, 7 компьютерных классов, 30 мультимедийных аудиторий. Широкое распространение в управлении образовательным процессом, в проведении занятий для обучающихся, получили современные образовательные Интернет-технологии: видеоконференции и видеолекции, в Филиале имеется 2 профессиональных комплекта для проведения ВКС (видеоконференцсвязи). Конференц-зал оборудован системой синхронного перевода на 60 мест с возможностью одновременного перевода с 3 языков.

В филиале при организации и проведении учебного процесса используются 222 компьютера (111 ноутбуков, 4 планшетных компьютера, 17 мультимедийных проекторов, 19 телевизоров, 8 интерактивных досок, 21 принтер, 12 сканеров, 34 многофункциональных устройства). Преподаватели также активно используют в своей деятельности персональные компьютеры. Все компьютеры имеют доступ к сети Интернет. Корпуса объединены в локальную сеть с помощью оптоволоконного кабеля. Скорость передачи данных составляет до 100 Мбит/сек.

Рабочий и учебный процесс в филиале обеспечивается лицензионным программным обеспечением, используются обучающие компьютерные программы по отдельным дисциплинам и темам, профессиональные пакеты программ по направлениям подготовки, программы компьютерного тестирования, программы для решения организационных, управленческих и экономических задач филиала.

В филиале функционирует медицинский кабинет (лицензия № ЛО-63-01-003850 от 12.08.2016), который снабжен необходимым оборудованием, медикаментами и мебелью. В филиале работает врач (заведующий мед.кабинетом).

Для питания обучающихся и сотрудников организована столовая, которая рассчитана на 132 посадочных места, и ее площадь составляет 122 кв.м. Столовая работает в течение всего дня, что позволяет обучающимся любой формы обучения и сотрудникам питаться в удобное время.

В состав Филиала входит библиотека с 2-я подразделениями. Общая площадь библиотеки - 274,72 кв.м. Библиотека имеет 2 читальных зала с количеством читательских мест 108. Объем фонда библиотеки составляет 48439 экз. ЭБС предоставляет доступ к более 150 тыс. наименований изданий и более 20 тыс. наименований журналов.

Филиал имеет право, при ведении образовательной деятельности, применять электронное обучение и дистанционные образовательные технологии во всех видах образовательной деятельности, включая контактную работу, проведение текущей, промежуточной и государственной итоговой аттестации, а также всех видов практик.

## **Порядок подачи и рассмотрения апелляций по результатам ГИА**



По результатам ГИА обучающийся имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию о нарушении, по его мнению, установленной процедуры проведения ГИА и (или) несогласии с результатами ГИА. Для рассмотрения апелляций по результатам ГИА приказом директора Филиала на факультете информатики и управления создается апелляционная комиссия по каждому направлению подготовки. Апелляционные комиссии действуют в течение одного календарного года. Председателем апелляционной комиссии утверждается директор Филиала (лицо, исполняющее его обязанности или лицо, уполномоченное директором Филиала на основании распорядительного акта Филиала).

Состав апелляционной комиссии:

1. В состав апелляционной комиссии по ОПОП ВО входит председатель и не менее 3 человек из числа лиц, относящихся к научно-педагогическим работникам Филиала, и не входящих в состав ГЭК.

2. Состав апелляционной комиссии утверждается приказом директора Филиала не позднее чем за 1 месяц до даты начала ГИА.

3. Из числа лиц, включенных в состав апелляционной комиссии, приказом директора Филиала, по согласованию с председателем апелляционной комиссии, назначается заместитель председателя апелляционной комиссии и ее секретарь.

Апелляция подается обучающимся лично в апелляционную комиссию - о нарушении процедуры проведения ГИА и (или) несогласии с результатами ГИА - не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов соответствующей формы ГИА. Апелляция рассматривается не позднее 2 рабочих дней со дня подачи апелляции на заседании апелляционной комиссии, на которое приглашаются председатель ГЭК и обучающийся, подавший апелляцию. Заседание апелляционной комиссии может проводиться в отсутствие обучающегося. Для рассмотрения апелляции секретарь ГЭК направляет в апелляционную комиссию:

- протокол заседания ГЭК;
- письменные ответы обучающегося - для рассмотрения апелляции о нарушении процедуры проведения и (или) несогласии с результатами ГИА;
- ВКР, отзыв руководителя ВКР.

Заседание апелляционной комиссии является правомочным, если в нем участвуют не менее двух третей от числа лиц, входящих в ее состав. Заседание апелляционной комиссии проводится председателем апелляционной комиссии, а в случае его отсутствия, – заместителем председателя апелляционной комиссии. При рассмотрении апелляции о нарушении процедуры проведения ГИА апелляционная комиссия принимает одно из следующих решений:

- об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях процедуры проведения ГИА обучающегося не подтвердились и (или) не повлияли на результат ГИА;
- об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях процедуры проведения ГИА обучающегося подтвердились и повлияли на результат ГИА.

В последнем случае результат проведения соответствующей формы ГИА подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК для реализации решения апелляционной комиссии. Обучающемуся предоставляется возможность пройти соответствующую форму ГИА в дополнительные сроки, установленные приказом директора Филиала.

При рассмотрении апелляции о несогласии с результатами ГИА апелляционная комиссия выносит одно из следующих решений:

- об отклонении апелляции и сохранении результата ГИА;
- об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата ГИА.

Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленного результата ГИА и выставления нового.

Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов членов апелляционной комиссии, участвующих в заседании. При равном числе голосов, председатель обладает правом решающего голоса. Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом заседания апелляционной комиссии который подписывается председателем и секретарем апелляционной комиссии. Решение апелляционной комиссии доводится до сведения обучающегося, подавшего апелляцию, и (или) родителей (законных представителей) несовершеннолетнего обучающегося в течение 3 рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии. Факт ознакомления обучающегося и (или) родителей (законных представителей) несовершеннолетнего обучающегося, подавшего (подавших) апелляцию, с решением апелляционной комиссии удостоверяется подписью обучающегося и (или) родителей (законных представителей) несовершеннолетнего обучающегося.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит. Повторное проведение ГИА осуществляется в присутствии одного из членов апелляционной комиссии не позднее даты завершения обучения в Филиале в соответствии с ФГОС ВО. Апелляция на повторное проведение ГИА не принимается. Протоколы заседаний апелляционных комиссий сшиваются в книги. Хранение протоколов заседаний апелляционных комиссий осуществляется Филиалом в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации об архивном деле.