

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»
Институт управления, экономики и финансов
Центр бакалавриата Менеджмент



**Программа государственной итоговой аттестации
Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
Выполнение и защита выпускной квалификационной работы**

Направление подготовки/специальность: 43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) подготовки: Сервис недвижимости
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очное
Язык обучения: русский
Год начала обучения по образовательной программе: 2022

Содержание

1. Общие положения

2. Цели и задачи государственной итоговой аттестации

3. Структура государственной итоговой аттестации

4. Требования к профессиональной подготовленности выпускника

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОГО АТТЕСТАЦИОННОГО ИСПЫТАНИЯ. ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

1. Компетенции, освоение которых проверяется государственным экзаменом

2. Объем подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена в зачетных единицах и часах

3. Форма проведения государственного экзамена

4. Список дисциплин и практик образовательной программы, материалы которых вынесены на государственный экзамен

5. Фонд оценочных средств по подготовке к сдаче и сдаче государственного экзамена

6. Методические рекомендации по подготовке к сдаче и сдаче государственного экзамена

7. Список литературы, необходимой для подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена

9. Перечень информационных технологий, используемых для подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

10. Описание материально-технического обеспечения, необходимого для подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена

11. Особенности проведения государственного экзамена для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

ПРИЛОЖЕНИЯ к программе государственного аттестационного испытания «Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена»

Приложение №1. Фонд оценочных средств

Приложение №2. Оценочный лист сдачи государственного экзамена для обучающихся очной формы обучения

Приложение №3. Список литературы, необходимой для подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена

Приложение №4. Перечень информационных технологий, используемых для подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОГО АТТЕСТАЦИОННОГО ИСПЫТАНИЯ. ПОДГОТОВКА К ЗАЩИТЕ И ЗАЩИТА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

1. Компетенции, освоение которых проверяется выпускной квалификационной работой

2. Объем выполнения и защиты выпускной квалификационной работы в зачетных единицах и часах

3. Цели, принципы и этапы подготовки к защите и защиты выпускной квалификационной работы

3.1. Цели и принципы подготовки к защите и защиты выпускной квалификационной работы

3.2. Этапы и сроки выполнения выпускной квалификационной работы

4. Темы выпускных квалификационных работ

5. Фонд оценочных средств по подготовке к защите и защита выпускной квалификационной работы

6. Методические рекомендации по подготовке к защите и защита выпускной квалификационной работы

7. Список литературы, необходимой для подготовки к защите и защита выпускной квалификационной работы

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для подготовки к защите и защита выпускной квалификационной работы

9. Перечень информационных технологий, используемых для подготовки к защите и защита выпускной квалификационной работы, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

10. Описание материально-технического обеспечения, необходимого для подготовки к защите и защиты выпускной квалификационной работы

11. Особенности подготовки и защиты выпускной квалификационной работы для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

ПРИЛОЖЕНИЯ к программе государственного аттестационного испытания «Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы»

Приложение № 1. Фонд оценочных средств

Приложение №2. Оценочный лист по подготовке к защите и защита выпускной квалификационной работы для очной формы обучения

Приложение №3. Список литературы, необходимой для подготовки к защите и защита выпускной квалификационной работы

Приложение №4. Перечень информационных технологий, используемых для подготовки к защите и защите выпускной квалификационной работы, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Приложение №5. Макет отзыва научного руководителя выпускной квалификационной работы.

Приложение №6. Макет рецензии на выпускную квалификационную работу.

1. Общие положения

Настоящая программа разработана в целях организации и проведения государственной итоговой аттестации по основной профессиональной образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 43.03.01 Сервис/ Сервис недвижимости (далее – ОПОП ВО).

2. Цели и задачи государственной итоговой аттестации

В соответствии с Законом «Об образовании в Российской Федерации», выпускники, завершающие обучение по ОПОП ВО, проходят государственную итоговую аттестацию. Государственная итоговая аттестация (далее – ГИА) предназначена для определения уровня теоретической и практической подготовленности выпускника к выполнению профессиональных задач, установленных федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (далее – ФГОС ВО).

ГИА выпускников осуществляется после освоения ОПОП ВО в полном объеме.

Целью ГИА является установление уровня подготовленности обучающихся, осваивающих ОПОП ВО, к выполнению профессиональных задач и соответствия их подготовки требованиям ФГОС ВО.

3. Структура государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация по данной ОПОП ВО включает следующие государственные аттестационные испытания:

- подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена;
- подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы.

4. Требования к профессиональной подготовленности выпускника

Результаты освоения ОПОП ВО определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и навыки в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

В результате освоения ОПОП ВО согласно ФГОС ВО выпускник должен обладать следующими компетенциями:

<i>Шифр компетенции</i>	<i>Расшифровка проверяемой компетенции</i>
<i>Универсальные компетенции (УК)</i>	
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 возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов
УК-9	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
УК-10	Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению

<i>Общепрофессиональные компетенции (ОПК)</i>	
<i>ОПК-1</i>	Способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в сфере сервиса
<i>ОПК-2</i>	Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью
<i>ОПК-3</i>	Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности
<i>ОПК-4</i>	Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов
<i>ОПК-5</i>	Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности
<i>ОПК-6</i>	Способен применять в профессиональной деятельности нормативные правовые акты в сфере сервиса
<i>ОПК-7</i>	Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности
<i>ОПК-8</i>	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности
<i>Профессиональные компетенции (ПК)</i>	
<i>ПК-1</i>	Готовность к организации и планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятий избранной сферы профессиональной деятельности
<i>ПК-2</i>	Способность к диверсификации сервисной деятельности в зависимости от конъюнктуры рынка и спроса потребителей, выбора оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса
<i>ПК-3</i>	Готовность к изучению отечественного и зарубежного опыта развития избранной сферы профессиональной деятельности в сервисе, анализу национально-региональных и демографических и культурных различий
<i>ПК-4</i>	Способность мониторинга удовлетворенности потребителя, управлению системой взаимоотношений с потребителями, реализации клиентоориентированного подхода в контактной зоне с потребителем
<i>ПК-5</i>	Готовность к разработке процесса предоставления услуг в условиях реализации девелоперских проектов, риэлтерской деятельности, управления жилой и коммерческой недвижимости с использованием современных технологий
<i>ПК-6</i>	Готовностью к проведению экспертизы и (или) диагностики объектов недвижимости, проведения профессиональной оценки, подготовки проектной и технической документации по землеустройству и cadastrам
<i>ПК-7</i>	Готовностью к осуществлению контроля качества процесса сервиса недвижимости, оценка соблюдения норм законодательства

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»
Институт управления, экономики и финансов
Центр бакалавриата Менеджмент



**Программа государственной итоговой аттестации
Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена**

Направление подготовки/специальность: 43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) подготовки: Сервис недвижимости
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очное
Язык обучения: русский
Год начала обучения по образовательной программе: 2022

1. Компетенции, освоение которых проверяется государственным экзаменом

Выпускник должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка проверяемой компетенции
<i>Универсальные компетенции (УК)</i>	
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 возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов
УК-9	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
УК-10	Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению
<i>Общепрофессиональные компетенции (ОПК)</i>	
ОПК-1	Способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в сфере сервиса
ОПК-2	Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью
ОПК-3	Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности
ОПК-4	Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов
ОПК-5	Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности
ОПК-6	Способен применять в профессиональной деятельности нормативные правовые акты в сфере сервиса
ОПК-7	Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности
ОПК-8	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности
<i>Профессиональные компетенции (ПК)</i>	
ПК-1	Готовность к организации и планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятий избранной сферы профессиональной деятельности
ПК-2	Способность к диверсификации сервисной деятельности в зависимости от конъюнктуры рынка и спроса потребителей, выбора оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса

<i>ПК-3</i>	Готовность к изучению отечественного и зарубежного опыта развития избранной сферы профессиональной деятельности в сервисе, анализу национально-региональных и демографических и культурных различий
<i>ПК-4</i>	Способность мониторинга удовлетворенности потребителя, управлению системой взаимоотношений с потребителями, реализации клиентоориентированного подхода в контактной зоне с потребителем

2. Объем подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена в зачетных единицах и часах

Общая трудоемкость подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

Из них:

20 часов отводится на обзорные лекции;

9 часов отводится на контроль самостоятельной работы (КСР);

79 часов отводится на самостоятельную работу.

3. Форма проведения государственного экзамена

Государственный экзамен проводится в письменной форме и включает в себя три типа заданий – письменный ответ на вопросы по билетам, задачи, кейс. Экзаменационный билет включает в себя 2 вопроса для ответа, 3 задачи и 1 кейс. Максимальное количество баллов за ответы на вопросы по билету составляет 20 баллов (по 10 баллов за ответ на каждый вопрос), за задачу -10 баллов, за кейс – 50 баллов.

Максимальное количество баллов за государственный экзамен - 100 баллов.

4. Список дисциплин (модулей) и практик ОПОП ВО, материалы которых вынесены на государственный экзамен

1. Сервисная деятельность
2. Сервисный менеджмент
3. Маркетинг в сервисе
4. Финансовый менеджмент
5. История сервиса: ключевые теории обслуживания
6. Государственно-частное партнерство в практике бизнеса
7. Основы правоведения и противодействия коррупции
8. Безопасность жизнедеятельности
9. Управление человеческими ресурсами в сервисных организациях
10. Клиентоориентированный подход в сервисе
11. Государственное регулирование сервисных отраслей
12. Основы управления недвижимостью
13. Управление спросом на услуги сервисных компаний
14. Управление качеством услуг отраслей сервиса

5. Фонд оценочных средств по подготовке к сдаче и сдача государственного экзамена

Фонд оценочных средств по подготовке к сдаче и сдаче государственного экзамена включает в себя следующие компоненты:

- соответствие компетенций проверяемым результатам обучения;
- критерии оценивания сформированности компетенций;
- механизм формирования оценки за государственный экзамен;
- оценочные средства;
- описание процедуры оценивания;
- критерии оценивания.

Фонд оценочных средств по подготовке к сдаче и сдаче государственного экзамена представлен в Приложении 1 к данной программе.

Макет оценочного листа сдачи государственного экзамена для обучающихся очной формы обучения представлен в Приложении 2 к данной программе.

6. Методические рекомендации по подготовке к сдаче и сдача государственного экзамена

Государственный экзамен проводится в соответствии с «Программой государственного аттестационного испытания». Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена», которая доводится до сведения обучающихся не позднее чем за 6 месяцев до даты начала государственной итоговой аттестации. Перед государственным экзаменом проводится консультирование обучающихся по заданиям, включенным в программу государственного экзамена.

Залогом успешной сдачи экзамена являются систематические, добросовестные занятия обучающегося на протяжении всего периода обучения. Однако это не исключает необходимости специальной работы непосредственно перед сдачей экзамена. Специфической задачей в этот период является повторение, обобщение и систематизация всего материала, который изучен в течение обучения. Начинать повторение рекомендуется за месяц-полтора до начала экзамена.

Прежде чем приступить к повторению, рекомендуется сначала внимательно изучить «Программу итоговой государственной аттестации». Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена», рекомендованную в ней литературу. В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, полученные в процессе освоения ОПОП ВО. Обзорные лекции и консультации необходимо использовать для углубления знаний, для восполнения пробелов и для разрешения всех возникших трудностей.

При подготовке к государственному экзамену следует обратить внимание на структуру экзаменационного билета, включающую тестовые задания и комплексные профессионально-ориентированные задания в форме задач и кейса. Тестовые задания предназначены для оценивания уровня освоения выпускником учебного теоретического материала. Целью решения задач и кейса по профилю «Сервис недвижимости» выступает преимущественно оценивание уровня умений и навыков выпускника в осуществлении информационно-аналитической и организационно-управленческой деятельности.

7. Список литературы, необходимой для подготовки к сдаче и сдача государственного экзамена

Подготовка к государственному экзамену предполагает изучение учебной литературы. Литература может быть доступна обучающимся в электронном виде – через электронные библиотечные системы на основании заключенных КФУ договоров с правообладателями.

Электронные издания доступны дистанционно из любой точки при введении обучающимся своего логина и пароля от личного кабинета в системе «Электронный университет».

Список литературы, необходимой для подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена, представлен в Приложении 3 к данной программе.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для подготовки к сдаче и сдача государственного экзамена

Наименование Интернет-ресурса	URL
Портал КФУ	www.kpfu.ru
ЭБС «Знаниум»	www.znanium.ru
Федеральный образовательный портал	http://ecsocman.hse.ru/
Электронные книги: менеджмент и управление предприятием	http://www.aup.ru/
Платформа он-лайн образования	https://www.coursera.org/
Федеральный правовой портал «Юридическая Россия»	www.law.edu.ru
Электронная юридическая библиотека	www.pravo.eup.ru

9. Перечень информационных технологий, используемых для подготовки к сдаче и сдача государственного экзамена, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Перечень информационных технологий, используемых для подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости), представлен в Приложении 4 к данной программе.

10. Описание материально-технического обеспечения, необходимого для подготовки к сдаче и сдача государственного экзамена

Материально-техническое обеспечение подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена включает в себя следующие компоненты:

- помещения для самостоятельной работы обучающихся по подготовке к государственному экзамену, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья) и оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КФУ;
- учебные аудитории для обзорных лекций и консультаций, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья);
- аудитории для заседания государственной экзаменационной комиссии и для заседания апелляционной комиссии, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья);
- компьютер и принтер для распечатки экзаменационных материалов.

11. Особенности проведения государственного экзамена для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие подготовку к сдаче и сдачу государственного экзамена лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации консультаций;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации государственного экзамена;
- создание (при необходимости) специализированных фондов оценочных средств, адаптированных для лиц с ОВЗ и инвалидов;
- для лиц с ОВЗ и инвалидов предоставляется право выбора, с учетом индивидуальных психофизических особенностей, формы проведения государственного экзамена (устно, письменно, с использованием технических средств, в форме тестирования и др.);
- для подготовки ответов на государственном экзамене лицам с ОВЗ и инвалидам могут быть предоставлены специальные технические средства, возможно привлечение ассистентов;
- увеличение продолжительности сдачи государственного экзамена, проводимого в письменной форме, не более чем на 90 минут;
- увеличение продолжительности подготовки обучающегося к ответу на государственном экзамене, проводимом в устной форме, не более чем на 20 минут.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение №1
к программе государственного аттестационного испытания
Б3.Б.01(Г) «Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена»

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»
Институт управления, экономики и финансов
Центр бакалавриата Менеджмент

**Фонд оценочных средств государственной итоговой аттестации
Б3.Б.01(Г) – Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена**

Направление подготовки/специальность: 43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) подготовки: Сервис недвижимости
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очное
Язык обучения: русский
Год начала обучения по образовательной программе: 2022

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. СООТВЕТСТВИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРОВЕРЯЕМЫМ РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ**
- 2. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**
- 3. МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКЗАМЕН**
- 4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА, ПОРЯДОК ИХ ПРИМЕНЕНИЯ**
 - 4.1. Блок 1. Экзаменационные билеты
 - 4.1.1. Процедура оценивания*
 - 4.1.2. Содержание оценочных материалов*
 - 4.2. Блок 2. Задачи
 - 4.2.1. Процедура оценивания*
 - 4.2.2. Содержание оценочных материалов*
 - 4.3. Блок 3. Кейс
 - 4.3.1. Процедура оценивания*
 - 4.3.2. Содержание оценочных материалов*
- 5. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА**

1. Соответствие компетенций проверяемым результатам обучения

Код и наименование компетенции	Проверяемые результаты обучения	Оценочное средство
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<p>Знать ключевые механизмы системного анализа проблем сервисной организации</p> <p>Уметь использовать системный подход в анализе деятельности сервисной организации</p> <p>Владеть навыками синтеза и обобщения информации</p>	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисная деятельность», «Финансовый менеджмент»)
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	<p>Знать правовые ограничения осуществления сервисной деятельности</p> <p>Уметь выбирать оптимальные способы решения поставленных задач с учетом правовых ограничения для сервисной деятельности</p> <p>Владеть навыками решения профессиональных задач, учитывая сложившиеся обстоятельства</p>	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «История сервиса: ключевые теории обслуживания», «Основы управления недвижимостью») Блок 2. Задачи Блок 3. Кейс
УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<p>Знать факторы необходимого сотрудничества при принятии управленческих решений</p> <p>Уметь использовать механизмы работы в команде при управлении процессами</p>	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Государственно-частное партнерство в практике бизнеса»)
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Уметь осуществлять деловую коммуникацию, аргументируя предлагаемые решения проблем	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисный менеджмент»)
УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском	<p>Знать факторы культурной идентичности и их роль при оказании услуг сервисной деятельности</p> <p>Уметь учитывать культуру</p>	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «История сервиса: ключевые теории обслуживания»)

контекстах	потребления сервисных услуг в процессе	
УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Владеть навыками управления временем при принятии управленческих решений	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисный менеджмент»)
УК-7. Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Уметь распределять нагрузку при подготовке к итоговой аттестации	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Безопасность жизнедеятельности»)
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 возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	Владеть навыками распределения учебной нагрузки при подготовке к экзамену для безопасности жизнедеятельности	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Безопасность жизнедеятельности»)
УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Владеть возможными вариантами увеличения доходов, оптимизации расходов личного (семейного) бюджета	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Бухгалтерский учет», «Финансовый менеджмент»)
УК-10. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	Уметь выявлять сущность, характер и взаимодействие правовых явлений, анализировать их взаимосвязь с социально-экономической сферой общества	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Основы правоведения и противодействия коррупции»)

ОПК-1. Способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в сфере сервиса	Знать основные новации сервисного обслуживания Уметь анализировать эффективность применения новаций Владеть навыками внедрения инноваций в сервисе	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисная деятельность»)
ОПК-2. Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью	Знать основные факторы эффективности управления в сервисной деятельности Уметь применять методы практического анализа эффективности процессов управления Владеть навыками реализации основных функций управления	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисный менеджмент», «История сервиса: ключевые теории обслуживания», «Государственно-частное партнерство в практике бизнеса»)
ОПК-3. Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	Знать ключевые параметры качества сервисных услуг Уметь применять практики улучшения качества сервисных услуг Владеть навыками оценки качества услуг	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «История сервиса: ключевые теории обслуживания», «Государственно-частное партнерство в практике бизнеса»)
ОПК-4. Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов	Знать ключевые факторы развития сервисных отраслей в настоящее время Уметь учитывать отраслевые особенности сервисной деятельности Владеть навыками продвижения услуг	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Маркетинг в сервисе»)
ОПК-5. Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	Знать факторы принятия обоснованных решений в сервисных отраслях Уметь аргументировать принимаемые решения Владеть навыками обоснования принимаемых решений	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисная деятельность», «Финансовый менеджмент»)
ОПК-6. Способен применять в профессиональной деятельности нормативные правовые акты в сфере сервиса	Знать правовые нормы регулирования сервисных отраслей Уметь учитывать нормативные ограничения при принятии решений	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Основы правоведения и противодействия коррупции»)

ОПК-7. Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	Знать безопасные технологии обслуживания потребителей Уметь понимать необходимость предотвращения рисков потребления сервисных услуг	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Маркетинг в сервисе», «Безопасность жизнедеятельности»)
ОПК-8. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	Знать задачи профессиональной деятельности, информационно-коммуникационные технологии	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Информационные технологии»)
ПК-1 Готовность к организации и планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятий избранной сферы профессиональной деятельности	Знать основные направления планирования сервисной деятельности Уметь применять стратегии планирования сервисной деятельности Владеть навыками организации процессов сервиса, учитывая специфику профессиональной деятельности	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Управление человеческими ресурсами в сервисных организациях», «Финансовый менеджмент», «Управление человеческими ресурсами в сервисных организациях», «Управление качеством услуг отраслей сервис») Блок 2. Задачи Блок 3. Кейс
ПК-2 Способность к диверсификации сервисной деятельности в зависимости от конъюнктуры рынка и спроса потребителей, выбора оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса	Знать организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности в сервисе Уметь учитывать факторы дифференциации сервисной деятельности в отраслях Владеть навыками внедрения стратегий дифференциации в деятельность сервисных отраслей	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Маркетинг в сервисе», «Управление спросом на услуги сервисных компаний») Блок 2. Задачи Блок 3. Кейс
ПК-3 Готовность к изучению отечественного и зарубежного опыта развития избранной сферы профессиональной деятельности в сервисе,	Знать опыт практики сервисного управления в различных странах Владеть навыками применения при принятии решений ведущего опыта оказания сервисных услуг	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Государственное регулирование сервисных

анализу национально-региональных и демографических и культурных различий		отраслей») Блок 3. Кейс
ПК-4 Способность мониторинга удовлетворенности потребителя, управлению системой взаимоотношений с потребителями, реализации клиентоориентированного подхода в контактной зоне с потребителем	Знать практики клиентоориентированного обслуживания Уметь использовать оптимальные методы взаимодействия с потребителями Владеть навыками оценки удовлетворенности потребителя	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Клиентоориентированный подход в сервисе») Блок 3. Кейс

2. Критерии оценивания сформированности компетенций

Компетенция	Высокий уровень (отлично) (86-100 баллов)	Средний уровень (хорошо) (71-85 баллов)	Низкий уровень (удовлетворительно) (56-70 баллов)	Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)(0-55 баллов)
УК-1	<u>Знает</u> определяет ключевые механизмы системного анализа проблем сервисной организации	<u>Знает</u> определяет ключевые механизмы системного анализа проблем сервисной организации с небольшими ошибками	<u>Знает</u> определяет ключевые механизмы системного анализа проблем сервисной организации с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не определяет ключевые механизмы системного анализа проблем сервисной организации
	<u>Умеет</u> использует системный подход в анализе деятельности сервисной организации	<u>Умеет</u> использует системный подход в анализе деятельности сервисной организации с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> использует системный подход в анализе деятельности сервисной организации с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не использует системный подход в анализе деятельности сервисной организации
	<u>Владеет</u> обладает навыками синтеза и обобщения информации	<u>Владеет</u> обладает навыками синтеза и обобщения информации с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> обладает навыками синтеза и обобщения информации с грубыми ошибками	<u>Владеет</u> Не обладает навыками синтеза и обобщения информации

УК-2	<u>Знает</u> определяет правовые ограничения осуществления сервисной деятельности	<u>Знает</u> определяет правовые ограничения осуществления сервисной деятельности с небольшими ошибками	<u>Знает</u> определяет правовые ограничения осуществления сервисной деятельности с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не определяет правовые ограничения осуществления сервисной деятельности
	<u>Умеет</u> Применяет оптимальные способы решения поставленных задач с учетом правовых ограничения для сервисной деятельности	<u>Умеет</u> Применяет оптимальные способы решения поставленных задач с учетом правовых ограничения для сервисной деятельности с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> Применяет оптимальные способы решения поставленных задач с учетом правовых ограничения для сервисной деятельности с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не применяет оптимальные способы решения поставленных задач с учетом правовых ограничения для сервисной деятельности
	<u>Владеет</u> Обладает навыками решения профессиональных задач, учитывая сложившиеся обстоятельства	<u>Владеет</u> Обладает навыками решения профессиональных задач, учитывая сложившиеся обстоятельства нев полной мере	<u>Владеет</u> Обладает навыками решения профессиональных задач достаточно слабо	<u>Владеет</u> Не обладает навыками решения профессиональных задач, учитывая сложившиеся обстоятельства
УК-3	<u>Знает</u> определяет факторы необходимого сотрудничества при принятии управлеченческих решений	<u>Знает</u> определяет факторы необходимого сотрудничества при принятии управлеченческих решений с небольшими ошибками	<u>Знает</u> определяет факторы необходимого сотрудничества при принятии управлеченческих решений с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не определяет факторы необходимого сотрудничества при принятии управлеченческих решений
	<u>Умеет</u> использует механизмы работы в команде при управлении процессами	<u>Умеет</u> использует механизмы работы в команде при управлении процессами с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> использует механизмы работы в команде при управлении процессами с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не использует механизмы работы в команде при управлении процессами

	<u>Умеет</u> использует деловые коммуникации, аргументируя предлагаемые решения проблем	<u>Умеет</u> использует делевые коммуникации, аргументируя предлагаемые решения проблем с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> использует деловые коммуникации, аргументируя предлагаемые решения проблем с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не использует деловую коммуникацию, аргументируя предлагаемые решения проблем
УК-5	<u>Знает</u> определяет факторы культурной идентичности и их роль при оказании услуг сервисной деятельности	<u>Знает</u> определяет факторы культурной идентичности и их роль при оказании услуг сервисной деятельности с небольшими ошибками	<u>Знает</u> определяет факторы культурной идентичности и их роль при оказании услуг сервисной деятельности с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не определяет факторы культурной идентичности и их роль при оказании услуг сервисной деятельности
	<u>Умеет</u> Использует сложившуюся культуру потребления сервисных услуг в процессе обслуживания	<u>Умеет</u> Использует сложившуюся культуру потребления сервисных услуг в процессе обслуживания с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> Использует сложившуюся культуру потребления сервисных услуг в процессе обслуживания с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не использует сложившуюся культуру потребления сервисных услуг в процессе обслуживания
УК-6	<u>Владеет</u> обладает навыками управления временем при принятии управленческих решений	<u>Владеет</u> обладает навыками управления временем при принятии управленческих решений с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> обладает навыками управления временем при принятии управленческих решений с грубыми ошибками	<u>Владеет</u> Не обладает навыками управления временем при принятии управленческих решений
	<u>Умеет</u> распределяет нагрузку при подготовке к итоговой аттестации	<u>Умеет</u> распределяет нагрузку при подготовке к итоговой аттестации с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> распределяет нагрузку при подготовке к итоговой аттестации с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не распределяет нагрузку при подготовке к итоговой аттестации

УК-8	<u>Владеет</u> Обладает навыками распределения учебной нагрузки при подготовке к экзамену для безопасности жизнедеятельности	<u>Владеет</u> Обладает навыками распределения учебной нагрузки при подготовке к экзамену для безопасности жизнедеятельности с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> Обладает навыками распределения учебной нагрузки при подготовке к экзамену для безопасности жизнедеятельности с грубыми ошибками	<u>Владеет</u> Не обладает навыками распределения учебной нагрузки при подготовке к экзамену для безопасности жизнедеятельности
УК-9	<u>Знать</u> показатели, характеризующие состояние личных финансовых факторов, влияющие на изменение структуры доходов, расходов и сбережений домашних хозяйств	<u>Знать</u> финансовые продукты, предлагаемые для населения, их риски	<u>Знать</u> возможные варианты для увеличения доходов, оптимизация расходов личного (семейного) бюджета.	<u>Знать</u> не знает возможные варианты увеличения доходов, оптимизации расходов личного (семейного) бюджета.
	<u>Уметь</u> анализировать финансовое состояние домашнего хозяйства	<u>Уметь</u> сравнивать и управлять средствами личного (семейного) бюджета.	<u>Уметь</u> анализировать варианты инвестирования средств личного (семейного) бюджета, используя, финансовую информацию, содержащуюся в официальных документах финансовых организаций.	<u>Уметь</u> не умеет управлять средствами личного (семейного) бюджета.
УК-10	<u>Знать</u> основные нормы права, регулирующие отношения в сфере противодействия коррупции	<u>Знать</u> основы действующего законодательства Российской Федерации, в том числе основные понятия и положения конституционного права, гражданского права, трудового права, уголовного права.	<u>Знать</u> основные понятия, отражающие структуру правовой системы общества.	<u>Знает</u> не знает основные понятия, отражающие структуру правовой системы общества.
	<u>Уметь</u> находить, анализировать и использовать положения нормативно-правовых актов и иных источников права к тем или иным конкретным жизненным ситуациям, имеющим правовое	<u>Уметь</u> использовать полученные знания в социальной действительности, учебном процессе и будущей профессиональной деятельности.	<u>Уметь</u> выявлять сущность, характер и взаимодействие правовых явлений, анализировать их взаимосвязь с социально-экономической сферой общества.	<u>Умеет</u> не умеет выявлять сущность, характер и взаимодействие правовых явлений, анализировать их взаимосвязь с социально-экономической сферой общества.

	значение			
	<u>Владеть</u> навыками анализа нормативных правовых актов, регламентирующих сферу противодействия коррупции	<u>Владеть</u> навыками использования норм нормативных правовых актов, являющихся источниками конституционного, гражданского, трудового, административного и уголовного права, иных правовых документов в сфере противодействия коррупции	<u>Владеть</u> навыками поиска нормативных правовых актов, являющихся источниками конституционного, гражданского, трудового, административного и уголовного права, иных правовых документов в сфере противодействия коррупции	<u>Владеет</u> не владеет навыками поиска нормативных правовых актов, являющихся источниками конституционного, гражданского, трудового, административного и уголовного права, иных правовых документов в сфере противодействия коррупции
<i>ОПК-1</i>	<u>Знает</u> определяет основные новации сервисного обслуживания	<u>Знает</u> определяет основные новации сервисного обслуживания с некоторыми неточностями	<u>Знает</u> определяет основные новации сервисного обслуживания с ошибками	<u>Знает</u> Не определяет основные новации сервисного обслуживания
	<u>Умеет</u> применяет анализ эффективность применения новаций	<u>Умеет</u> применяет анализ эффективность применения новаций с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> применяет анализ эффективность применения новаций с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не применяет анализ эффективность применения новаций

	<u>Владеет</u> обладает навыками внедрения инноваций в сервисе	<u>Владеет</u> обладает навыками внедрения инноваций в сервисе с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> обладает навыками внедрения инноваций в сервисе с ошибками	<u>Владеет</u> обладает навыками внедрения инноваций в сервисе
<i>ОПК-2</i>	<u>Знает</u> Указывает основные факторы эффективности управления в сервисной деятельности	<u>Знает</u> Указывает основные факторы эффективности управления в сервисной деятельности с небольшими ошибками	<u>Знает</u> Указывает основные факторы эффективности управления в сервисной деятельности с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не указывает основные факторы эффективности управления в сервисной деятельности
	<u>Умеет</u> применяет методы практического анализа эффективности процессов управления	<u>Умеет</u> применяет методы практического анализа эффективности процессов управления с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> применяет методы практического анализа эффективности процессов управления с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не применяет методы практического анализа эффективности процессов управления
	<u>Владеет</u> обладает навыками реализации основных функций управления	<u>Владеет</u> обладает навыками реализации основных функций управления с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> обладает навыками реализации основных функций управления с большими ошибками	<u>Владеет</u> Не обладает навыками реализации основных функций управления
<i>ОПК-3</i>	<u>Знает</u> определяет ключевые параметры качества сервисных услуг	<u>Знает</u> определяет ключевые параметры качества сервисных услуг с небольшими ошибками	<u>Знает</u> определяет ключевые параметры качества сервисных услуг с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не определяет ключевые параметры качества сервисных услуг

	<u>Умеет</u> Использует практики улучшения качества сервисных услуг	<u>Умеет</u> Использует практики улучшения качества сервисных услуг с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> Использует практики улучшения качества сервисных услуг с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Использует практики улучшения качества сервисных услуг
	<u>Владеет</u> Обладает навыками оценки качества услуг	<u>Владеет</u> Обладает навыками оценки качества услуг с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> Обладает навыками оценки качества услуг с грубыми ошибками	<u>Владеет</u> Не обладает навыками оценки качества услуг
ОПК-4	<u>Знает</u> Указывает ключевые факторы развития сервисных отраслей в настоящее время	<u>Знает</u> Указывает ключевые факторы развития сервисных отраслей в настоящее время с небольшими ошибками	<u>Знает</u> Указывает ключевые факторы развития сервисных отраслей в настоящее время с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не указывает ключевые факторы развития сервисных отраслей в настоящее время
	<u>Умеет</u> Применяет отраслевые особенности сервиса в анализе сервисной деятельности	<u>Умеет</u> Применяет отраслевые особенности сервиса в анализе сервисной деятельности с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> Применяет отраслевые особенности сервиса в анализе сервисной деятельности с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не применяет отраслевые особенности сервиса в анализе сервисной деятельности
	<u>Владеет</u> Обладает навыками продвижения услуг	<u>Владеет</u> Обладает навыками продвижения услуг с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> Обладает навыками продвижения услуг с грубыми ошибками	<u>Владеет</u> Не обладает навыками продвижения услуг

<i>ОПК-5</i>	<u>Знает</u> определяет факторы принятия обоснованных решений в сервисных отраслях	<u>Знает</u> определяет факторы принятия обоснованных решений в сервисных отраслях с небольшими ошибками	<u>Знает</u> определяет факторы принятия обоснованных решений в сервисных отраслях с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не определяет факторы принятия обоснованных решений в сервисных отраслях
	<u>Умеет</u> Использует аргументы при принятии решений	<u>Умеет</u> Использует аргументы при принятии решений с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> Использует аргументы при принятии решений с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не использует аргументы при принятии решений
	<u>Владеть</u> Обладает навыками обоснования принимаемых решений	<u>Владеть</u> Обладает навыками обоснования принимаемых решений с небольшими ошибками	<u>Владеть</u> Обладает навыками обоснования принимаемых решений с большими ошибками	<u>Владеть</u> Не обладает навыками обоснования принимаемых решений
<i>ОПК-6</i>	<u>Знает</u> определяет правовые нормы регулирования сервисных отраслей	<u>Знает</u> определяет правовые нормы регулирования сервисных отраслей с некоторыми неточностями	<u>Знает</u> определяет правовые нормы регулирования сервисных отраслей с ошибками	<u>Знает</u> Не определяет правовые нормы регулирования сервисных отраслей
	<u>Умеет</u> использует нормативные ограничения при принятии решений	<u>Знает</u> определяет правовые нормы регулирования сервисных отраслей с небольшими ошибками	<u>Знает</u> определяет правовые нормы регулирования сервисных отраслей с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не определяет правовые нормы регулирования сервисных отраслей

<i>ОПК-7</i>	<u>Знает</u> Указывает безопасные технологии обслуживания потребителей	<u>Знает</u> Указывает безопасные технологии обслуживания потребителей с небольшими ошибками	<u>Знает</u> Указывает безопасные технологии обслуживания потребителей с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не указывает безопасные технологии обслуживания потребителей
	<u>Умеет</u> Применяет необходимые методы предотвращения рисков потребления сервисных услуг	<u>Умеет</u> Применяет необходимые методы предотвращения рисков потребления сервисных услуг с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> Применяет необходимые методы предотвращения рисков потребления сервисных услуг с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не применяет необходимые методы предотвращения рисков потребления сервисных услуг
<i>ОПК-8</i>	<u>Знать</u> задачи профессиональной деятельности, информационно-коммуникационные технологии;	<u>Знать</u> способы и методы защиты информации	<u>Знать</u> понятия информационной библиографической культуры.	<u>Знать</u> Не знает понятия информационной и библиографической культуры.
	<u>Уметь</u> решать стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий,	<u>Уметь</u> использовать информационные технологии для решения поставленных задач;	<u>Уметь</u> использовать технологии обработки текстовой информации	<u>Уметь</u> Не умеет использовать технологии обработки текстовой информации
	<u>Владеть</u> методами и приемами решения задач коммерческой деятельности с учетом основных требований информационной безопасности	<u>Владеть</u> навыками работы с информационными технологиями; методами сбора и подготовки данных к анализу, методами трансформации и визуализации данных	<u>Владеть</u> с навыками работы с традиционными носителями информации	<u>Владеть</u> не владеет навыками работы с традиционными носителями информации

<i>ПК-1</i>	<u>Знает</u> Понимает направления планирования сервисной деятельности	<u>Знает</u> Понимает направления планирования сервисной деятельности с небольшими ошибками	<u>Знает</u> Понимает направления планирования сервисной деятельности с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не понимает направления планирования сервисной деятельности
	<u>Умеет</u> Применяет стратегии планирования сервисной деятельности	<u>Умеет</u> Применяет стратегии планирования сервисной деятельности с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> Применяет стратегии планирования сервисной деятельности с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не применяет стратегии планирования сервисной деятельности
	<u>Владеет</u> Обладает навыками организации процессов сервиса, учитывая специфику профессиональной деятельности	<u>Владеет</u> Обладает навыками организации процессов сервиса, учитывая специфику профессиональной деятельности с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> Обладает навыками организации процессов сервиса, учитывая специфику профессиональной деятельности с грубыми ошибками	<u>Владеет</u> Не обладает навыками организации процессов сервиса, учитывая специфику профессиональной деятельности
<i>ПК-2</i>	<u>Знает</u> Указывает организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности в сервисе	<u>Знает</u> Указывает организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности в сервисе с небольшими ошибками	<u>Знает</u> Указывает организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности в сервисе с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Указывает организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности в сервисе
	<u>Умеет</u> применяет факторы дифференциации сервисной деятельности в отраслях	<u>Умеет</u> применяет факторы дифференциации сервисной деятельности в отраслях с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> применяет факторы дифференциации сервисной деятельности в отраслях с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не применяет факторы дифференциации сервисной деятельности в отраслях

	<u>Владеет</u> Обладает навыками внедрения стратегий дифференциации в деятельность сервисных отраслей	<u>Владеет</u> Обладает навыками внедрения стратегий дифференциации в деятельность сервисных отраслей с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> Обладает навыками внедрения стратегий дифференциации в деятельность сервисных отраслей с грубыми ошибками	<u>Владеет</u> Не обладает навыками внедрения стратегий дифференциации в деятельность сервисных отраслей
<i>ПК-3</i>	<u>Знает</u> Демонстрирует знание опыта практики сервисного управления в различных странах	<u>Знает</u> Демонстрирует знание опыта практики сервисного управления в различных странах с небольшими ошибками	<u>Знает</u> Демонстрирует знание опыта практики сервисного управления в различных странах с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не демонстрирует знание опыта практики сервисного управления в различных странах
	<u>Владеет</u> обладает навыками применения при принятии решений ведущего опыта оказания сервисных	<u>Владеет</u> обладает навыками применения при принятии решений ведущего опыта оказания сервисных	<u>Владеет</u> обладает навыками применения при принятии решений ведущего опыта оказания сервисных	<u>Владеет</u> обладает навыками применения при принятии решений ведущего опыта оказания сервисных
<i>ПК-4</i>	<u>Знает</u> Понимает практики клиентоориентированного обслуживания	<u>Знает</u> Понимает практики клиентоориентированного обслуживания с небольшими ошибками	<u>Знает</u> Понимает практики клиентоориентированного обслуживания с грубыми ошибками	<u>Знает</u> Не понимает практики клиентоориентированного обслуживания
	<u>Умеет</u> Применяет оптимальные методы взаимодействия с потребителями	<u>Умеет</u> Применяет оптимальные методы взаимодействия с потребителями с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> Применяет оптимальные методы взаимодействия с потребителями с грубыми ошибками	<u>Умеет</u> Не применяет оптимальные методы взаимодействия с потребителями

	<u>Владеет</u> Обладает навыками оценки удовлетворенности потребителя	<u>Владеет</u> Обладает навыками оценки удовлетворенности потребителя с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> Обладает навыками оценки удовлетворенности потребителя с грубыми ошибками	<u>Владеет</u> Не обладает навыками оценки удовлетворенности потребителя
--	--	--	---	---

3. Механизм формирования оценки за государственный экзамен

3.1. Механизм формирования оценки за государственный экзамен для обучающихся очной иочно-заочной форм обучения

Оценка за государственный экзамен формируется из суммы баллов за выполнение всех заданий экзаменационного билета и выставляется в пятибалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Баллы в интервале 86-100 – отлично (высокий уровень)

Баллы в интервале 71-85 – хорошо (средний уровень)

Баллы в интервале 56-70 – удовлетворительно (низкий уровень)

Баллы в интервале 0-55 – неудовлетворительно (ниже порогового уровня)

Если сформированность хотя бы одной компетенции оценивается ниже порогового уровня, оценка за государственный экзамен – «неудовлетворительно».

Оценка за государственный экзамен формируется следующим образом:

Номер блока оценочных материалов	Тип оценочных материалов	Максимальный балл
Блок 1	Экзаменационные билеты	20
Блок 2	Задачи	30
Блок 3	Кейс	50
Итого		100 баллов

По каждому обучающемуся составляется Оценочный лист по подготовке к сдаче и сдаче государственного экзамена по форме, предусмотренной в Приложении 2 к программе подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена. Оценочный лист является приложением к соответствующему Протоколу заседания ГЭК и хранится на кафедре.

4. Оценочные средства, порядок их применения

4.1. Блок 1. Экзаменационные билеты

4.1.1. Процедура оценивания

Вариант экзаменационного билета состоит из двух вопросов, на которые необходимо дать развернутые ответы по следующим дисциплинам. Время на выполнения задания 1 час. Обучающийся должен письменно дать ответ на каждый вопрос. Каждый правильный ответ на вопрос билета дает 10 баллов

Сфера услуг и сервисная деятельность (ОПК-3)

1. Понятие, цель и задачи сервисной деятельности в системе экономических отношений.
2. Социально-экономические предпосылки возникновения и развития сервисной деятельности.
3. Классификации видов сервисной деятельности.
4. Услуга как результат сервисной деятельности: понятие и характерные черты.
5. Основные подходы к определению и структуре сервисного продукта.

6. «Природа» предоставления услуги и «доставка» услуг по К. Лавлоку.
7. Структура сферы услуг и ее функции.
8. Структура системы сервиса на предприятии. Фирменный сервис.
9. Контактная зона сервиса: понятие, структура, характерные черты.
10. Структура процесса работы с рекламациями клиентов.
11. Подходы к определению качества товаров и услуг (Э. Деминг, Д. Гарвин, Ф. Кросби).
12. Соотношение качества и удовлетворенности клиента. Модель качества услуги (Л. Бери, В. Зайтамль).
13. Определение и виды сервисных гарантий. Восстановление услуги, гарантии при ее предоставлении.
14. Нормативно-правовая база сервисной деятельности в России.
15. Зона толерантности в сервисе: понятие, возможности применения (Л. Бери, В. Зайтамль, Р. Джонстон).

Менеджмент в сервисе (ОПК-2)

1. Влияние характеристики сервисных услуг на практику менеджмента сервисных организаций.
2. Факторы развития практики сервисного менеджмента.
3. Проблемы оценки качества сервисной менеджмента
4. Модель ценности сервисной услуги и ее влияние на функционирование сервисной организации.
5. Многокритериальность менеджмента сервисной организации: содержание и источники потенциальных конфликтов.
6. Методы и направления внутриорганизационной координации работы в сервисных организациях.
7. Формирование лидирующей сервисной организации.
8. Проектирование системы участия потребителя в производстве сервисных услуг.
9. Ограничения структурного проектирования сервисной организации
10. Проектирование системы бизнес-процессов при оказании сервисных услуг
11. Ключевые проблемы и особенности планирования деятельности сервисной организации
12. методы контроля над сервисными процессами: упреждающий контроль, сопутствующий контроль, контроль над результатом предоставления услуги.
13. Проблема реализации принципов стандартизации сервисных услуг.
14. Оценка макроэкономических рисков сервисного менеджмента

Маркетинг в сервисе (ОПК-4; ОПК-7; ПК-2)

1. Особенности маркетинга сервисных услуг
2. Маркетинговая среда сервисного предприятия
3. Определение конкурентной маркетинговой стратегии сервисной организации
4. цели и направления маркетинговых исследований в сервисе: ключевые особенности
5. Методы анализа маркетинговой информацией
6. факторы сегментирования рынка и позиционирования сервисных услуг.
7. Стратегии дифференцирования рыночного предложения сервисных услуг
8. Управление ассортиментом сервисных услуг
9. Ключевые факторы системы ценообразования сервисных услуг
10. Внешний маркетинг в сфере услуг: сбытовой маркетинг и маркетинговые коммуникации
11. Основные каналы сбыта и система продвижения услуг на рынке
12. Интерактивный маркетинг на предприятиях в сфере услуг

Основы предпринимательства (УК-1; ОПК-5; ОПК-6; ПК-1)

1. Принципы организации предпринимательской деятельности.
2. Характерные черты современного российского предпринимательства.
3. Характеристика субъектов предпринимательской деятельности; физические и юридические лица;
4. Гражданко-правовая характеристика индивидуального предпринимателя.
5. Права и обязанности индивидуальных предпринимателей, их личностные характеристики
6. Система мотивов развития предпринимательства.
7. Сущность предпринимательской среды, ее влияние на развитие предпринимательства.
8. Рынок как среда существования предпринимателей.
9. Характеристика организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. Простые и сложные организационно-правовые формы.
10. Сущность малого предпринимательства. Критерии отнесения субъектов рыночной экономики к малому предпринимательству.
11. Финансово-кредитная и имущественная поддержка малого предпринимательства. Налогообложение малых предприятий. Упрощенная и вмененная системы налогообложения.
12. Основные этапы создания собственного дела.
13. Источники предпринимательских идей и методы их отбора.
14. Разработка бизнес-плана при создании собственного дела.
15. Ответственность предпринимателей за нарушение договорных обязательств.
16. Сущность предпринимательского риска. Ответственность предпринимателей, сущность, значение, формы. Виды и формы ответственности. Гражданко- правовая, административная ответственность.
17. Меры государственной поддержки предпринимательской деятельности.

История сервиса и менеджмента услуг (УК-5; ОПК-2), Ключевые теории обслуживания (УК-2; ОПК-3)

1. Революция сервисных услуг и смена управленческих парадигм.
2. Бихевиористские теории поведения потребителей
3. Модели индивидуализации обслуживания.
4. Модели массового обслуживания при определении мощности организации сферы услуг.
5. Ключевые концепции обслуживания клиентов сервисных отраслей.
6. Структура процесса обслуживания: ключевые принципы проектирования.
7. Концепция обслуживания в глазах потребителя: возможность корректировки
8. GAP-модели оценки качества услуги в системе сервиса.
9. Концепция восприятия среды обслуживания

Психология управления (УК-3; УК-6; ОПК-7)

1. Административно-правовые методы управления.
2. Экономические методы управления.
3. Социально-психологические методы управления.
4. Мотивация в профессиональной деятельности человека.
5. Механизмы психологического воздействия.
6. Защита от манипуляций.
7. Понятие и сущность лидера и лидерства. Типы лидеров. Основные психологические качества лидера. Лидер и менеджер.
8. Классические стили руководства: авторитарный, демократический, пассивный
9. Современные интерпретации стилей руководства
10. Формальные и неформальные группы в организации. Возможности группового влияния
11. Формирование команд. Групповая сплоченность как показатель

12. дееспособности команды
13. Психология принятия управленческих решений.
14. Психологические закономерности управленческой деятельности.
15. Понятие, основные стадии, механизм и типология конфликтов. Причины и последствия организационных конфликтов.
16. Профессиональная деформация. Синдром эмоционального выгорания.
17. Понятие имиджа. Особенности создания имиджа.
18. Стress, его признаки и динамика. Виды стресса.
19. Методы эмоциональной саморегуляции и рекомендации по профилактике стресса.
20. Деловые совещания и особенности их проведения.

Деловое общение и коммуникации (УК-4; ПК-3)

1. Понятие делового общения и его особенности. Деловое общение как управленческая категория.
2. Социально-психологические основы делового общения.
3. Принципы и функции делового общения в управлении персоналом.
4. Деловое общение и деловой этикет: соотношений категорий.
5. Единство ценностных оснований культуры и морали в деловом общении.
6. Особенности делового общения в коммерческой организации.
7. Роль руководителя в организации делового общения.
8. Перцептивные барьеры делового общения.
9. Вербальные средства делового общения.
10. Невербальная система делового общения.
11. Структура делового общения. Основные виды делового общения.
12. Конфликты в деловом общении, стадии их становления и протекания.
13. Стили поведения деловых партнеров в конфликтной ситуации.
14. Механизмы влияния на делового партнера в конфликтной ситуации.
15. Предпосылки формирования этики делового общения.
16. Универсальные этические принципы делового общения.
17. Этические проблемы делового общения.
18. Виды деловой корреспонденции.
19. Особенности деловых переговоров.
20. Коммуникативные барьеры делового общения.

Основы правоведения и противодействия коррупции (УК-8; УК-10, ОПК-6)

1. Понятие и признаки права. Субъективное право и юридическая обязанность: понятие и виды.
2. Гражданское общество и правовое государство: понятие и признаки.
3. Система нормативно-правовых актов.
4. Понятие, принципы и система гражданского права.
5. Понятие, признаки и состав правонарушения.
6. Понятие и предмет административного права. Государственное управление.
7. Административное правонарушение и административная ответственность.
8. Понятие и задачи уголовного права.
9. Понятие коррупции, противодействия коррупции и источники антикоррупционного законодательства
10. Юридическая ответственность за коррупционную деятельность

Безопасность жизнедеятельности (УК-7; УК-8; ОПК-7)

1. Понятие безопасности и риска. Понятие о чрезвычайных ситуациях. Принципы организации и способы защиты населения от ЧС.

2. Особенности организации управления мероприятиями по предупреждению ЧС
3. Краткая характеристика чрезвычайных ситуаций природного характера (землетрясения,
4. наводнения, обвалы, пожары, бури, ураганы и др.).
5. Общая характеристика чрезвычайных ситуаций социального характера.
6. Чрезвычайные ситуации криминального характера и защита от них.
7. Терроризм как реальная угроза безопасности в современном обществе.
8. Принципы оказания первой помощи в чрезвычайных ситуациях.

Управление бизнес-информацией на рынке услуг (УК-1; УК-9,ОПК-1; ОПК-2, ОПК-8)

1. Необходимость и доступность бизнес -информации для эффективного функционирования бизнеса. Информация как стратегический ресурс.
2. Информационная и экономическая эффективность компании: зависимость и проблемы
3. реализации.
4. Основные характеристики бизнес-информации.
5. Оценка надежности информации (с заданием допустимой погрешности); оценка источника и срока актуальности информации
6. Внешняя бизнес-информация в деятельности компании.
7. Внутренняя бизнес-информация в деятельности компании.
8. Характер доступа к вторичным источникам бизнес-информации.
9. Стратегии поиска информации.
10. Проблема релевантности при сборе бизнес- информации.
11. Несоответствие между бизнес-информацией (информацией фактом) и деловым знанием
12. Базовые условия обеспечения эффективности управления бизнес-информацией;
13. Институциональные барьеры в получении информации
14. Временные ограничения при сборе и обработке бизнес-информации, влияние на эффективность принятия бизнес-решений.
15. Взаимосвязь бизнес-процессов и бизнес-информации.
16. Информационная перегрузка.

Управление человеческими ресурсами в сервисных организациях (ПК-1)

1. Человеческий фактор и эффективность кадровых процессов в сервисной организации
2. сложности оценки сервисного персонала
3. мотивация к качественному обслуживанию клиента, система подготовки персонала
4. факторы идентичности сервисного персонала и их влияние на процесс обслуживания
5. Возможности карьерного роста и планирование карьер сервисного персонала.
6. Степени свободы поведения сервисного персонала как гарантия качественного обслуживания
7. Система оценки персонала сервисных организаций
8. Система обучения и социальной адаптации как условие качества сервисной деятельности.

Клиентоориентированный подход в сервисном менеджменте (ПК-4)

1. Понятие "необходимые потребители". Феномен отрицательного выбора потребителей сервисных услуг.
2. Факторы лояльности клиентов в сервисе. Возможности долгосрочного обслуживания. Коэффициенты лояльности.
3. Стратегии поведения целевых групп клиентов. Отбор целевых групп клиентов и их экономическая эффективность.
4. Методы защиты от нелояльных клиентов в сервисе.
5. Управление жалобами клиентов в сервисе
6. Социально-демографические и экономические факторы в потреблении сервисных услуг
7. Клинические культуры потребления на реализацию сервисных услуг.
8. Цена конкурентной борьбы за клиента. партнерские отношения между сервисными

компаниями.

9. Удержание клиентов в сфере услуг. Личная симпатия и доверие в предоставлении сервисных услуг.
10. Повышение стоимости существующих клиентов. Жизненная стоимость клиента.

4.1.2. Содержание оценочных материалов

4.2. Блок 2. Задачи

4.2.1. Процедура оценивания

Вариант задач содержит 3 задачи по профилю подготовки. Время на решение задач 1 час. Обучающийся должен письменно решить задачи и ответить на все поставленные вопросы. Каждая задача оценивается максимум в 10 баллов.

Критерии оценки представлены в разделе 5.

4.2.2. Содержание оценочных материалов

Примеры задач

Задача 1. (УК-2)

Оценить 1-комн. квартиру площадью 30 м² с балконом, расположенную у станции метро, на 3-ем этаже, без лифта. Известно, что средняя стоимость 1-комн. квартиры площадью 28 м² с лифтом, без балкона, находящейся на среднем этаже и расположенной далеко от станции метро, составляет 5000000 руб. Дополнительная площадь увеличивает стоимость квартиры на 90000 руб. за 1 м². Наличие лифта оценивается в 30000 руб., близость со станцией метро увеличивает стоимость на 10%, наличие балкона оценивается в 100000 руб.

Задача 2. (ПК-1)

Оценить объект недвижимости с ПВД в 150000 руб. по следующим данным о недавно проданных аналогах:

Объект – аналог	Цена продажи, руб.	ПВД, руб.
А	800000	160000
Б	950000	175000
В	650000	135000

Задача 3.(ПК-2)

Определить затратным подходом стоимость дачи:

1. Площадь – 100 м²
2. Стоимость 1 м² здания – 2000 руб.
3. Площадь гаража – 20 м²
4. Стоимость 1 м² гаража – 1000 руб.
5. Стоимость других сооружений на даче – 20000 руб.
6. Устранимый физический износ дачи – 30000 руб.
7. Неустранимый физический износ – 20000 руб.

8. Устранимый функциональный износ – 10000 руб.
9. Рыночная стоимость земельного участка – 50000 руб.

4.3. Блок 3. Кейс

4.3.1. Процедура оценивания

4.3.2.

Кейс проверяет знания, умения и навыки по профилю подготовки. Время на выполнение задания 2 часа. Обучающийся должен письменно ответить на все поставленные вопросы. Кейс оценивается максимум в 50 баллов.

Критерии оценивания представлены в разделе 5.

4.3.3. Содержание оценочных материалов

Пример кейса:

Квартиры на 7 миллиардов: фонд обманутых дольщиков мощно выходит на рынок жилья Казани

Свеевское и фоновское наследие в 640 квартир идет как первичка с льготной ипотекой

«Если бы продажи были в начале февраля, Казань могла бы поглотить этот объем жилья по такой цене за пару дней», — оценивают риелторы спрос на квартиры фонда дольщиков. Со дня на день в столице РТ начнут продавать жилье, парковки и кладовки, достроенные за счет бюджета после банкротства ряда застройщиков. Более 2 тыс. объектов недвижимости, среди которых и самый старый казанский долгострой на Достоевского, и «курзанный» дом на Четаева, находится уже в обжитых локациях с готовой инфраструктурой. Вырученные деньги пойдут в казну, которая может почти полностью окупить затраты на помочь обманутым дольщикам.

44 тыс. «квадратов» в 7 долгостроях Казани: где фонд дольщиков РТ продает жилье и парковки?

Фонд поддержки дольщиков Татарстана (ФПД) выставляет на продажу целый пул своих объектов недвижимости в долгостроях Казани. Речь идет о свободных помещениях, которые остались в достроенных за счет бюджетных денег домах, после того как дольщики сполна получили все, что им причитается. Как выяснил «БИЗНЕС Online», общая площадь таких «сладких» остатков — 50 тыс. кв. метров. Это квартиры, коммерческие помещения, парковочные места и кладовки. Львиную долю составляет жилье: 43,3 тыс. «квадратов», или 641 квартира. В условиях жесткого дефицита нового жилья в столице РТ и продолжающегося роста цен ФПД вполне может составить конкуренцию имеющимся предложениям от девелоперов.

□ История фонда поддержки дольщиков в РТ

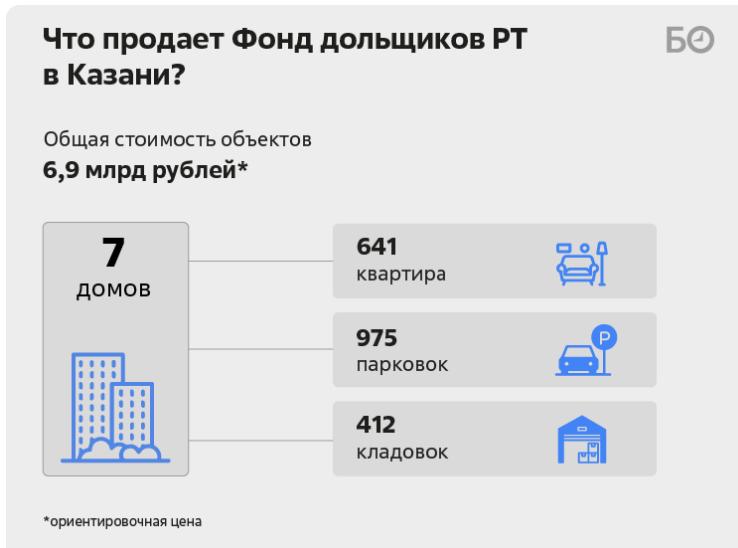
Фонд Республики Татарстан по защите прав граждан – участников долевого строительства был создан 9 марта 2018 года указом президента РТ **Рустама Минниханова** для поддержки лиц, пострадавших от действий недобросовестных застройщиков. Фонд является некоммерческой организацией. Его куратор в РТ — первый вице-премьер Татарстана **Рустам Нигматуллин**. 23 октября 2019-го региональный фонд зарегистрирован в качестве юрлица. Учредитель фонда — минстрой РТ. Структура берет на себя функцию застройщиков-банкротов.

Казань пережила две мощные волны появления обманутых дольщиков. Первая — в 2008 году, когда в городе появилось 75 проблемных объектов. Большинство удалось достроить к 2014-му в результате больших усилий городских и республиканских властей. Вторую волну — с 30 проблемными домами в 2015-м — главным образом создали «Фон» и «Свей». В 2018 году, согласно дорожной карте, в республике оставалось 25 проблемных объектов для 4 167 дольщиков. По итогам 2021-го республика вышла на первое место в России по вводу проблемного долевого жилья. Для обманутых дольщиков в Татарстане достроили 9 проблемных домов общей площадью 187 тыс. кв. м

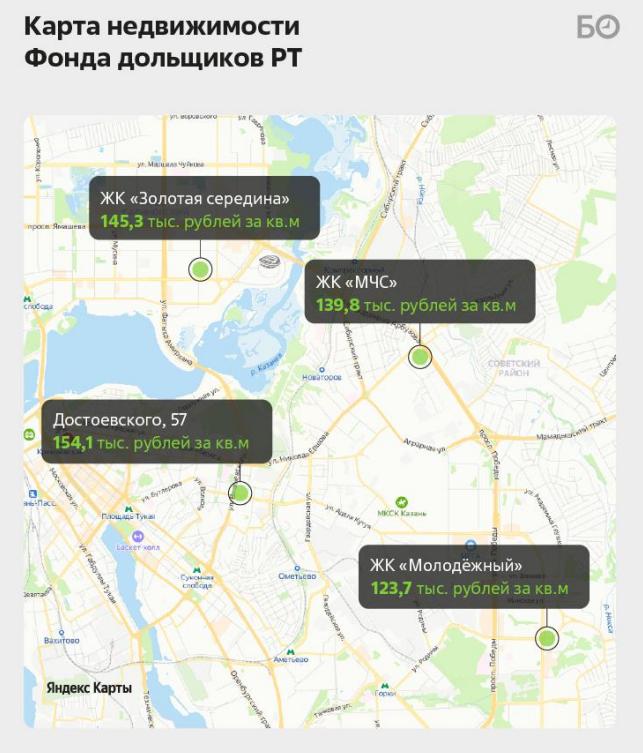
для 2,4 тыс. человек. Планируется, что уже в этом году единый реестр проблемных объектов по республике будет полностью закрыт.

Фонд дольщиков планирует выручить от продажи недвижимости чуть более 6,9 млрд рублей. Такую ориентировочную оценку указывает сам фонд. Окончательная минимальная цена реализации определится после оценки всех имеющихся объектов. Выпускать квартиры на продажу будут небольшими партиями, чтобы не обрушить цены. Порядок реализации квартир регламентирован федеральным фондом защиты прав дольщиков. У потенциальных покупателей есть два варианта покупки жилья в бывших долгостроях:

- с аукциона на электронной площадке sale.zakazrf.ru;
- через уполномоченное фондом агентство недвижимости.



Все, что не распродадут через аукцион, будет реализовывать уполномоченное агентство недвижимости — его определят в ходе конкурса. Фонд уже опубликовал условия тендера на 126 млн рублей на оказание услуг по продаже достроенного жилья. С каждой проданной квартиры, кладовки или парковочного места агентство будет получать определенный процент. Цена тендера — максимальная, просчитанная с учетом стоимости всех объектов. Поэтому вся сумма, понятное дело, до брокера не дойдет.



Почему фонд сам не продает квартиры? Особого смысла в подобном нет: создавать свой отдел продаж, как делают застройщики, сейчас экономически нецелесообразно. В 2022 году фонд завершает достройку всех проблемных объектов в Татарстане. И хочется верить, что после этого долгостроев больше не будет, ну или, по крайней мере, в таком количестве.

В конце 2021 года фонд завершил строительство 7 объектов и выполнил обязательства перед 2,4 тыс. обманутыми дольщиками. Фонд теперь должен реализовать свободные помещения, а денежные средства — направить на возмещение расходов бюджета, понесенных на достройку.

Иван Новиков исполнительный директор фонда защиты прав дольщиков РТ

Как получилось, что квартиры в долгостроях решили продать именно сейчас, когда цены на жилье в Казани подросли за год почти на 30%? Как утверждал в ответ на запрос «БИЗНЕС Online» исполнительный директор ФПД **Иван Новиков**, никакой финансовой заинтересованности из-за роста цен на жилье в столице РТ у фонда нет. Просто уже решены почти все юридические вопросы.

Что продают? От старейшего долгостроя Казани на Достоевского до Квартала и Азино

В каких локациях открываются продажи? На «витрине» — 7 домов в Вахитовском, Ново-Савиновском и Советском районах Казани.

- Жилой дом на Достоевского, 57. На продажу — 38 квартир, 67 парковочных мест;
- ЖК «Золотая середина» на ул. Чистопольской, 71б и Четаева, 14. Реализуется 131 квартира и 128 парковок;
- ЖК «МЧС» на ул. Зур Урам, 1. Здесь выставят на продажу 451 квартиру в корпусах №3, 4, 5, а также 412 кладовок и 675 парковок;
- ЖК «Молодежный» на ул. Чингиза Айтматова, 9. Продается 21 квартира и 105 парковок.

Начнем обзор с самого дорогого предложения и лакомой локации — **доме на Достоевского, 57**. Квадратный метр здесь предварительно оценили в 154 тыс. рублей. К слову, на февраль средняя цена на первичке в Вахитовском районе была на 50 тыс. дороже, а на вторичном достигла 157 тыс. за «квадрат». Многоэтажка считается самым старым долгостроем Казани, ее сдали в июле 2021-го, спустя 16 лет после начала стройки. Жильцы должны были въехать сюда в 2005-м, а первые договоры долевого участия с гражданами заключили в 2003-м. Однако строительные работы здесь приостановили, а в 2011-м застройщика — ООО «Фирма „Свей“» — признали банкротом. Объект находился уже в высокой степени готовности, пострадавшими признали 305 человек. 9 лет многоэтажка, словно бетонный скелет, стояла в ожидании достройки. Работы возобновились лишь в июне 2020 года, после того как фонду РТ по защите прав граждан передали права застройщика. За стройку взялась подрядная организация «Садака» (входит в группу компаний «Бриз» **Андрея Белякова**). Финансирование было как за счет средств Татарстана, так и федерального бюджета.

На продажу здесь будет выставлено 38 квартир: 15 «однушек», 22 двухкомнатные и одна «трешка». Для примера: сейчас на Avito однокомнатные в 42 кв. м продают за 7,4 млн рублей в черновой отделке. Это дороже, чем предлагает фонд, на 25 тыс. рублей за «квадрат». В объявлениях подчеркивают, что дом новый и с видовыми характеристиками: витражные окна в пол, с 17-го этажа открывается весь город. Преимущество локации — развитая транспортная инфраструктура, недалеко торговый центр «Корстон» и Чеховский рынок. Однако у фонда остались только большие квартиры: однокомнатные — более 60 «квадратов», а двухкомнатные — 80–90 кв. м, и это может оттолкнуть потенциальных покупателей. Приятный бонус — в доме есть подземный паркинг. Предварительно машино-места в фонде оценили в 1 млн рублей.

Еще одно интересное предложение по расположению — **дома в ЖК «Золотая середина» на улице Четаева**, при достройке которого снесли «лишние этажи». В какую сумму оценили «квадрат» в бывших свеевских владениях? В 6-м доме, что на Чистопольской, осталось всего 6 свободных квартир. В третьем на Четаева — 125. Квадратный метр и там, и здесь фонд предлагает за 145,3 тыс. рублей. По такой же цене сегодня продают «вторичку» в Ново-Савиновском районе. В домах «Золотой середины» есть также 128 машино-мест, одно оценили в 1,1 млн рублей — дороже, чем на Достоевского.

В июле 2021-го фонд получил разрешение на ввод в эксплуатацию дома №6, а затем сдали и дом №3. Напомним, многоэтажку начали строить в 2012-м и планировали сдать через два года. Исполком Казани выдал разрешение на строительство 9 этажей, но структуры «Свяя» Рашида

Аитова увеличили этажность обоих домов до 18. Суд не узаконил лишние этажи, в 2018 году Аитова осудили за мошенничество в особо крупном размере с ущербом в 349 млн рублей. В 2020-м работы на объекте возобновились. По решению Арбитражного суда РТ незаконно надстроенные этажи и один подъезд были демонтированы, проведены работы по усилению конструкции дома и устраниению строительного брака, выявленного при демонтаже. Подрядчиком стала компания «Бриз». По решению президента РТ **Рустама Минниханова** для собственников квартир на «лишних» этажах жилого комплекса за счет бюджета РТ построят новые дома на улицах Раиса Гареева и Аграрной.

Самый большой пул квартир на продажу представлен в **ЖК «МЧС» на ул. Зур Урам, 441**. Квадратный метр жилья здесь оценили в 139,8 тыс. рублей. Стройку тут начинала еще в 2011-м компания «Фон» **Анатолия Ливады**, которая впоследствии обанкротилась, оставив без обещанных квартир сотни семей дольщиков. Объект заморозили в 2014-м, и только в 2018 году он сдвинулся с места. Подрядчиком выступило ООО «СМК „Ак таш“». В 2021-м комплекс полностью сдан. ЖК состоит из пяти домов, на продажу же выставляют площади в трех из них.

Квартиры в ЖК «МЧС» будут серьезно конкурировать с теми, что продают сами дольщики, говорят эксперты. У многих из них за годы ожиданий квартиры поменялись планы. На площадках объявлений мы насчитали более 100 предложений. Так, «однушку» в 43,5 кв. м с ремонтом продают за 5,9 млн рублей, а трехкомнатную в черновой отделке можно купить за 8,9 миллиона. В комплексе от фонда также представлено самое большое число парковочных мест — 675, фонд продаёт каждое за 575 тыс. рублей. Есть здесь и кладовки — «квадрат» оценили в 8,5 тыс. рублей. Локация МЧС значительно уступает остальным объектам. Дольщики жаловались на отсутствие развитой инфраструктуры — дорог, детских садов и школ. В планах все это есть, заверял на заселении последнего дома президент РТ.

Последний объект — и самый недорогой — **ЖК «Молодежный» на Чингиза Айтматова**. На продажу здесь всего 21 квартира. Квадратный метр оценили в 123 тыс. рублей. Место на подземной парковке стоит 546 тыс., всего их здесь 105. Здание начали возводить в 2014 году, сдать его планировалось в 2016-м. Однако из-за банкротства застройщика — ООО «ЖК „Молодежный“» группы компаний «Фон» — строительство остановилось практически в самом начале, на уровне свай. После пятилетнего перерыва, осенью 2020-го, работы возобновились. Подрядчиком выступила компания «Ак таш». В квартирах залита стяжка пола, оштукатурены стены, обустроена разводка коммунальных сетей, установлены счетчики, розетки и радиаторы отопления. Сами дольщики сейчас продают здесь квартиры от 109 тыс. за «квадрат», есть и ценник повыше. Так, трехкомнатную с черновой отделкой в 77 кв. м на 17-м этаже выставили за 8,9 миллиона. Большинство предложений — с готовым ремонтом. Самая дорогая — «трешка» в 90 кв. м — стоит 13 млн рублей.

Мини-инструкция: как купить квартиру, есть ли ипотека и почему такие цены?

Можно ли ждать дисконта с учетом того, что сваи в ряде домов забиты 10–15 и даже 20 лет назад? Как указано в нормативных документах фонда поддержки дольщиков, цена будет рыночной. Минимальная стоимость объектов определит специализированная оценочная организация, и подтвердит ее федеральный фонд. Несмотря на годы строительства, все объекты считаются не вторичным жильем, а новостройками. Отсчет «рождения» идет с момента сдачи. Поэтому и цена соответствующая. Агенты по продажам вправе самостоятельно определять ее, однако в порядке реализации квартир сказано, что цена не может быть ниже рынка. Выше — пожалуйста, если будет спрос. Цена также может подрасти и во время торгов на электронной площадке — кто больше даст, тот и выигрывает.

Повторим, что путей покупки два: самостоятельно с аукциона квартир либо через уполномоченное фондом агентство недвижимости. Рассмотрим оба варианта в деталях.

Чтобы участвовать в аукционе, обывателю для начала придется разобраться с правилами участия на сайте электронной площадки. Предстоит пройти регистрацию, получить электронную цифровую подпись и доступ к торгам. И главное — внести задаток для участия в торгах. Какой именно, станет известно позже. Большое преимущество для покупателя — на квартиры в долгостроях появится возможность оформить ипотечный кредит, в том числе по льготной ставке от 5,1%, семейной ипотеке и льготной от 11,3% с увеличенным лимитом кредитования до 6 млн рублей. Механизм приобретения следующий:

- до момента подачи заявки и пакета документов для участия в аукционе нужно получить в банке одобрение ипотеки;
- внести задаток (1–5%), подать заявку, принять участие в аукционе путем подачи ценового предложения;
- после подведения итогов победителю аукциона необходимо получить одобрение недвижимости от банка. В случае отказа банка задаток победителю аукциона не возвращается, и это самое неприятное. Нужно очень четко все рассчитать.

Также есть другой путь: подать документы на одобрение банком недвижимости заранее, до момента проведения аукциона. Следует учесть, что в рассмотрении заявки на ипотеку банк может отказать до момента подведения итогов торгов.

Схема продаж через уполномоченное агентство недвижимости самая обычная. Объекты появятся на сайтах объявлений или на сайте агентства, выигравшего тендер ФПД. Брокер также будет вести полное сопровождение сделки, страховать объекты и проводить строительную экспертизу перед продажей. Если возникнут замечания к фонду как к застройщику, их устранит в рамках гарантийных обязательств. Брокеры займутся и охраной помещений: случались precedents, когда долго пустующие квартиры привлекали незваных гостей в виде бомжей или хулиганов.

Вырученные миллиарды вернут в казну России и Татарстана

Все вырученные от продажи квартир в долгостроях деньги будут направлены в федеральный фонд защиты прав дольщиков. Там их распределят между федеральным бюджетом и бюджетом Татарстана. Напомним, на реализацию программы ликвидации долгостроев в республике выделено 9 млрд рублей. Из них 6 млрд — из федерального бюджета, 3 млрд — доля бюджета РТ. Поскольку доля софинансирования достройки проблемных объектов от РТ составляет 42%, такая же часть денег вернется назад в республиканскую казну. За минусом издержек, конечно. Это расходы на оценку объектов недвижимости, услуги риелторов, госпошлины, «коммуналку». Все расходы не могут превышать 10% от стоимости проданной квартиры. Плюс фонд должен будет заплатить налог с продажи помещений. С учетом всех расходов в бюджет Татарстана вернется, по самым скромным подсчетам, около 2,5 млрд рублей. Таким образом, за счет стремительного подорожания квартир на рынке в казну может вернуться почти все потраченное.

Опыт прямых продаж квартир через аукцион уже имелся, но неудачный. В начале прошлого года ФПД выставлял недвижимость в доме №5 долгостроя ЖК «Молодежный» на Ноксинском спуске в Казани. Это 34 квартиры и 105 парковочных мест, которые не успел продать обанкротившийся «Фон». Продажи были на момент строительства дома, квартиры реализовались через аукцион по принципу «кто даст большую сумму, тот и выигрывает». Но для покупки на электронной площадке покупателю нужна сразу внушительная сумма денег, поэтому с торгов ушло только четыре квартиры. Остальную недвижимость данного ЖК фонд продавал уже напрямую покупателям, размещая объявления на различных электронных площадках, в том числе на своем сайте.

Пропавшие дольщики и судебные тяжбы

Перечень объектов фонда не является окончательным. Дело в том, что по ряду помещений еще идут судебные споры — они могут быть исключены из продажи. Проблема заключается в том, что часть дольщиков просто не могут найти. Они в свое время заключали с застройщиком, впоследствии ставшим банкротом, договор долевого участия, но в реестр обманутых участников строительства не включались. А это обязательное условие для получения квартиры. Проще говоря, дольщик должен подтвердить, что он действительно платил за свое будущее жилье. Потому что precedents, когда дольщик договор заключил, а деньги не принес, тоже случаются. Так или иначе объект «зависает», фонд не может его продать. В этом случае проводится процедура снятия обременения. Фонд подает иск в Арбитражный суд, чтобы запись в ЕГРН сняли в судебном порядке — только тогда помещение переходит в разряд свободных. Как показывает практика, 60–70% исков не удовлетворяется: дольщики все же объявляются и предъявляют свои права. Споры идут и по коммерческим помещениям в долгостроях. Покупатели более 7 кв. м нежилых площадей в случае банкротства застройщика никак не защищены. Это считается предпринимательским риском, но кто же сдастся без боя? Как объясняют юристы, многие первые и цокольные этажи в долгостроях в свое время были проданы. До 2017 года, до принятия

закона о федеральном фонде защиты прав дольщиков, такие собственники находили способы для защиты своих прав. И по ряду объектов дольщики, которые защитили права собственности, получили судебные решения и даже зарегистрировали права собственности на еще не существующие помещения. Фонд же сейчас проводит процедуру по снятию обременений, но бывшие участники строительства, понятное дело, сопротивляются. Поэтому задача ведомства Новикова — снять все обременения, которые мешают реализовывать площади. По данным наших источников, большинство из тех, кто судится за свои коммерческие помещения, — юрлица, близкие к застройщикам-банкротам.

«Качество строительства нынешних новостроек может уступать доведенным до ума долгостроям»

«БИЗНЕС Online» попросил экспертов оценить объемы жилья, которые выйдут на продажу, где появится большой спрос, а также поразмышлять, справедливо ли продавать жилье в долгостроях по цене настоящих новостроек.

Руслан Садреев — директор риелторской юридической компании «Премьер-Недвижимость»:

— Я думаю, это не последние комплексы на продажу. Сейчас фонд достраивает в Казани ЖК «Мелодия» и «Поколение», еще несколько объектов в столице РТ, также есть объекты в Закамье.

Стоимость квартир, указанная в материалах, приближена к рыночной. В первую очередь будут пользоваться спросом дома в Ново-Савиновском районе и дом на Достоевского. ЖК «МЧС» также интересен для покупателей, но не так, как Квартал, хотя там в последнее время уже почти решили вопрос с подъездными путями. «Молодежный» также расположен в хорошей локации, там развитая инфраструктура, есть школы, детсады, большой торговый центр.

Сегодня на вторичном рынке в Казани в продаже находится примерно 6 тысяч квартир. То есть доля квартир фонда будет составлять около 10 процентов от данного объема, что достаточно ощутимо для рынка предложений. На спрос повлияет возможность приобретения квартир по льготной ипотеке. При покупке через аукцион соответствующий вопрос достаточно сложно, но все же решается. Думаю, фонд и правительство РТ справятся с этим вопросом и найдут пути, чтобы реализовать данный механизм. Ведь большинство покупателей заинтересованы именно в льготной ипотеке. В последнее время до 80 процентов сделок в Татарстане были именно ипотечными, ведь стоимость недвижимости серьезно выросла. Но, пока не появится возможность приобретения в ипотеку, спрос все равно будет, особенно на Четаева и Достоевского, поскольку в этих локациях есть дефицит предложений, а стоимость жилья на вторичке доходит до 200 тысяч рублей за квадратный метр. Окончательная стоимость квартир отрегулируется спросом.

Что касается парковок — не думаю, что будет какой-то ажиотажный спрос. Но в последнее время покупатели ориентируются на комфорт и удобство, и цены от 500 тысяч до миллиона за парковочное место — уже привычные. Парковки — это тоже недвижимость. У нас есть инвесторы, которые рассматривают их даже в качестве инвестиций. Это недорогая недвижимость, и рост цены на парковочные места в последние годы иногда дальше больше, чем рост цен на квартиры.

По механизму покупки через аукцион могу сказать, что здесь не должно возникнуть проблем у обычного покупателя и все четкие инструкции будут размещены в официальных источниках. Есть уверенность, что все вопросы оперативно решатся и со стороны фонда.

Анастасия Гизатова — руководитель агентства недвижимости «Счастливый дом»:

— Что касается объема жилья фонда в продажу, это немного для Казани. Но сейчас такая экономическая ситуация у покупателей, когда они откладывают приобретение недвижимости, поскольку не уверены в своем финансовом положении. Если бы продажи были в начале февраля, эти квартиры по такой цене улетели бы за пару дней.

Качество строительства нынешних новостроек может уступать доведенным до ума долгостроям, где использовали в свое время более качественные стройматериалы. Каждый объект нужно рассматривать в комплексе. Интереснее всего локация на Достоевского, там может случиться «битва» за квартиры. На втором месте — Четаева, и затем спрос «размажется» по Губкина и Ноксинскому спуску. Вообще, месторасположение всех комплексов — хорошее и интересное и в плане инвестиций, и в части решения квартирного вопроса.

Обывателю под силу участвовать в торгах. Если у него есть и высшее образование, он с этим разберется без труда. Если возникают какие-то сложности, в сети представлены алгоритмы участия с детальным разбором. Вполне возможно, что каждый справится самостоятельно.

Также вполне вероятно, что на сайтах появятся объявления по продаже квартир в этих домах — позвонив по ним, вы узнаете, что это скрытое предоставление услуги по участию в торгах. Если вам говорят, что вы гарантированно выиграете, здесь стоит задуматься, обращаться ли к такому специалисту. Также эти же объявления могут выкладывать риелторы, предлагая следующее: сумму задатка они оплатят за участие в торгах самостоятельно, а вы вносите оставшуюся выкупную стоимость в срок, установленный условиями торгов.

Анна Костыркина — руководитель АН «АртХаус»:

— Это отличный объем квартир. Наконец-то появится хоть какой-то выбор и разнообразие! Спрос будет, тем более что предложение проходит как новостройка. Семейная ипотека и господдержка «съедят» эти квартиры. На Четаева наиболее интересная локация — Ново-Савиновский район имеет магнитическое свойство, к нему тянутся люди и деньги. Я считаю, покупатели сами оценят эти квартиры: если цена завышена, то не станут покупать и будут максимально торговаться. Рынок — живой организм, он сам отрегулирует цену. Что касается парковок, сейчас это более ходовой товар, чем квартиры, и особенно в определенных ЖК. А по коммерческим площадям много вопросов. Наверное, чтобы сохранить свои деньги — почему бы и нет. Но сейчас я не жду от коммерции высокой доходности.

Вопросы:

1. Охарактеризуйте свое мнение относительно такого явления на рынке недвижимости как «долевое строительство» (ПК-4, ПК-3)
2. На основе данных статьи охарактеризуйте свое видение развития ситуации на рынке недвижимости с применением такого механизма как «долевое строительство» (ПК-2, УК-2)
3. Проанализируйте и оцените предлагаемый механизм реализации недвижимости, описанный в статье (ПК-1)

5. Критерии оценивания государственного экзамена

Шифр и расшифровка компетенции	Проверяемые результаты обучения, раскрываемые заданием / блоком заданий / параметром выполнения задания	Задание / блок заданий / параметр выполнения задания	Критерии оценивания			
			Баллы в интервале 86-100 % (высокий уровень, отлично) от максимальных ставятся в случае, если:	Баллы в интервале 71-85% (средний уровень, хорошо) от максимальных ставятся в случае, если:	Баллы в интервале 56-70% (низкий уровень, удовлетворительно) от максимальных ставятся в случае, если:	Баллы в интервале 0-55% (ниже порогового уровня, неудовлетворительно) от максимальных ставятся в случае, если:
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<p>Знать ключевые механизмы системного анализа проблем сервисной организации</p> <p>Уметь использовать системный подход в анализе деятельности сервисной организации</p> <p>Владеть навыками синтеза и обобщения информации</p>	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисная деятельность», «Финансовый менеджмент»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>

<p>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</p>	<p>Знать правовые ограничения осуществления сервисной деятельности Уметь выбирать оптимальные способы решения поставленных задач с учетом правовых ограничения для сервисной деятельности Владеть навыками решения профессиональных задач, учитывая сложившиеся обстоятельства</p>	<p>Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «История сервиса: ключевые теории обслуживания», «Основы управления недвижимостью») Блок 2. Задачи Блок 3. Кейс</p>	<p><i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал в достаточной степени навыки решения профессиональных задач, учитывая сложившиеся обстоятельства</i></p>	<p><i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал навыки решения профессиональных задач, учитывая сложившиеся обстоятельства</i></p>	<p><i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал в умеренной степени навыки решения профессиональных задач, учитывая сложившиеся обстоятельства</i></p>	<p><i>Обучающийся не дал ответ на вопросы экзаменационного билета, не продемонстрировал навыки решения профессиональных задач</i></p>
<p>УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</p>	<p>Знать факторы необходимого сотрудничества при принятии управленических решений Уметь использовать механизмы работы в команде при управлении процессами</p>	<p>Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Государственно-частное партнерство в практике бизнеса»)</p>	<p><i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i></p>	<p><i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i></p>	<p><i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i></p>	<p><i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i></p>

УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Уметь осуществлять деловые коммуникации, аргументируя предлагаемые решения проблем	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисный менеджмент»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>
УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	Знать факторы культурной идентичности и их роль при оказании услуг сервисной деятельности Уметь учитывать культуру потребления сервисных услуг в процессе обслуживания	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «История сервиса: ключевые теории обслуживания»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>
УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Владеть навыками управления временем при принятии управленческих решений	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисный менеджмент»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>

УК-7. Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Уметь распределять нагрузку при подготовке к итоговой аттестации	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Безопасность жизнедеятельности»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>
УК-8. Способен создавать и поддерживать безопасные условия жизнедеятельности , в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций	Владеть навыками распределения учебной нагрузки при подготовке к экзамену для безопасности жизнедеятельности	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Безопасность жизнедеятельности», «Основы правоведения и противодействия коррупции»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>

УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Владеть навыками распределения учебной нагрузки при подготовке к экзамену для безопасности жизнедеятельности	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Безопасность жизнедеятельности»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>
УК-10 Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	Владеть возможными вариантами увеличения доходов, оптимизации расходов личного (семейного) бюджета	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Бухгалтерский учет», «Финансовый менеджмент»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>

<p>ОПК-1. Способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в сфере сервиса</p>	<p>Знать основные новации сервисного обслуживания Уметь анализировать эффективность применения новаций Владеть навыками внедрения инноваций в сервисе</p>	<p>Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисная деятельность»)</p>	<p><i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i></p>	<p><i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i></p>	<p><i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i></p>	<p><i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i></p>
<p>ОПК-2. Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью</p>	<p>Знать основные факторы эффективности управления в сервисной деятельности Уметь применять методы практического анализа эффективности процессов управления Владеть навыками реализации основных функций управления</p>	<p>Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисный менеджмент», «История сервиса: ключевые теории обслуживания», «Государственно-частное партнерство в практике бизнеса»)</p>	<p><i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал знание решения практических задач, отражающих основные функции управления сервисной деятельностью в достаточной степени</i></p>	<p><i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал знание решения практических задач, отражающих основные функции управления сервисной деятельностью с некоторыми ошибками</i></p>	<p><i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал знание решения практических задач, отражающих основные функции управления сервисной деятельностью с некоторыми ошибками</i></p>	<p><i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета, не продемонстрировал знание решения практических задач, отражающих основные функции управления сервисной деятельностью</i></p>

ОПК-3. Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	<p>Знать ключевые параметры качества сервисных услуг</p> <p>Уметь применять практики улучшения качества сервисных услуг</p> <p>Владеть навыками оценки качества услуг</p>	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «История сервиса: ключевые теории обслуживания», «Государственно-частное партнерство в практике бизнеса»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>
ОПК-4. Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов	<p>Знать ключевые факторы развития сервисных отраслей в настоящее время</p> <p>Уметь учитывать отраслевые особенности сервисной деятельности</p> <p>Владеть навыками продвижения услуг</p>	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Маркетинг в сервисе»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>
ОПК-5. Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной	<p>Знать факторы принятия обоснованных решений в сервисных отраслях</p> <p>Уметь аргументировать принимаемые решения</p> <p>Владеть навыками обоснования принимаемых решений</p>	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Сервисная деятельность», «Финансовый менеджмент»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>

деятельности						
ОПК-6. Способен применять в профессиональной деятельности нормативные правовые акты в сфере сервиса	Знать правовые нормы регулирования сервисных отраслей Уметь учитывать нормативные ограничения при принятии решений	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Основы правоведения и противодействия коррупции»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>
ОПК-7. Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	Знать безопасные технологии обслуживания потребителей Уметь понимать необходимость предотвращения рисков потребления сервисных услуг	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Маркетинг в сервисе», «Безопасность жизнедеятельности»)	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета</i>

ОПК-8 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	<p>Знать задачи профессиональной деятельности, информационно-коммуникационные технологии</p> <p>Уметь решать стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий,</p> <p>Владеть методами и приемами решения задач коммерческой деятельности с учетом основных требований информационной безопасности</p>	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Информационные технологии»)	<p><i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменацонного билета, продемонстрировал навыки использования информационно-коммуникационных технологий, учитывая специфику отрасли в достаточной степени</i></p>	<p><i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменацонного билета, продемонстрировал навыки информационно-коммуникационных технологий, учитывая специфику отрасли</i></p>	<p><i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменацонного билета, продемонстрировал навыки информационно-коммуникационных технологий, учитывая специфику отрасли в умерен-ной степени</i></p>	<p><i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменацонного билета, не продемонстрировал навыки информационно-коммуникационных технологий, учитывая специфику отрасли</i></p>
ПК-1 Готовность к организации и планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятий избранной сферы профессиональной деятельности	<p>Знать основные направления планирования сервисной деятельности</p> <p>Уметь применять стратегии планирования сервисной деятельности</p> <p>Владеть навыками организации процессов сервиса, учитывая специфику профессиональной деятельности</p>	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Управление человеческими ресурсами в сервисных организациях», «Финансовый менеджмент», «Управление	<p><i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменацонного билета, продемонстрировал навыки планирования сервисной деятельности, учитывая специфику отрасли в достаточной</i></p>	<p><i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменацонного билета, продемонстрировал навыки планирования сервисной деятельности, учитывая специфику отрасли</i></p>	<p><i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменацонного билета, продемонстрировал навыки планирования сервисной деятельности, учитывая специфику отрасли</i></p>	<p><i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменацонного билета, не продемонстрировал навыки планирования сервисной деятельности, учитывая специфику отрасли</i></p>

		человеческими ресурсами в сервисных организациях», «Управление качеством услуг отраслей сервис») Блок 2. Задачи Блок 3. Кейс	степе- ни	с некоторыми ошибками	отрасли в умерен-ной степени	
ПК-2 Способность к диверсификации сервисной деятельности в зависимости от конъюнктуры рынка и спроса потребителей, выбора оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса	Знать организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности в сервисе Уметь учитывать факторы дифференциации сервисной деятельности в отраслях Владеть навыками внедрения стратегий дифференциации в деятельность сервисных отраслей	Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Маркетинг в сервисе», «Управление спросом на услуги сервисных компаний») Блок 2. Задачи Блок 3. Кейс	<i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменацонного билета, продемонстрировал навыки внедрения стратегии дифференциации сервисной деятельности в отраслях в зависимости от динамики рынка в достаточной степени</i>	<i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменацонного билета, продемонстрировал навыки внедрения стратегии дифференциации сервисной деятельности в отраслях в зависимости от динамики рынка с некоторыми ошибками</i>	<i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменацонного билета, продемонстрировал навыки внедрения стратегии дифференциации сервисной деятельности в отраслях в зависимости от динамики рынка в умеренной степени</i>	<i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменацонно гобилета, не продемонстрировал навыки внедрения стратегии дифференциации и сервисной деятельности в отраслях в зависимости от динамики рынка</i>

ПК-3 Готовность к изучению отечественного и зарубежного опыта развития избранной сферы профессиональной деятельности в сервисе, анализу национально-региональных и демографических и культурных различий	<p>Знать опыт практики сервисного управления в различных странах</p> <p>Владеть навыками применения при принятии решений ведущего опыта оказания сервисных услуг</p>	<p>Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Государственное регулирование сервисных отраслей»)</p> <p>Блок 3. Кейс</p>	<p><i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал навыки применения при принятии решений ведущего опыта оказания сервисных услуг достаточной степени</i></p>	<p><i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал навыки применения при принятии решений ведущего опыта оказания сервисных услуг с некоторыми ошибками</i></p>	<p><i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал навыки применения при принятии решений ведущего опыта оказания сервисных услуг с умеренной степенью ошибок</i></p>	<p><i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета, не продемонстрировал навыки применения при принятии решений ведущего опыта оказания сервисных услуг</i></p>
ПК-4 Способность мониторинга удовлетворенности потребителя, управлению системой взаимоотношений с потребителями, реализации клиентоориентированного подхода в контактной зоне с потребителем	<p>Знать практики клиентоориентированного обслуживания</p> <p>Уметь использовать оптимальные методы взаимодействия с потребителями</p> <p>Владеть навыками оценки удовлетворенности потребителя</p>	<p>Блок 1. Экзаменационные билеты (вопрос по дисциплине «Клиентоориентированный подход в сервисе»)</p> <p>Блок 3. Кейс</p>	<p><i>Обучающийся дал верные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал навыки использования оптимальных методов взаимодействия с потребителями в достаточной степени</i></p>	<p><i>Обучающийся дал не совсем полные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал навыки использования оптимальных методов взаимодействия с потребителями в достаточной степени</i></p>	<p><i>Обучающийся дал неполные ответы на все вопросы экзаменационного билета, продемонстрировал навыки использования оптимальных методов взаимодействия с потребителями в умеренной степени</i></p>	<p><i>Обучающийся не дал ответы на вопросы экзаменационного билета, не продемонстрировал навыки использования оптимальных методов взаимодействия с потребителями в контактной зоне с потребителем</i></p>

				<i>некоторыми ошибками</i>	<i>степени</i>	
--	--	--	--	--------------------------------	----------------	--

Приложение 2

к программе государственного аттестационного испытания

Б3.Б.01(Г) «Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена».

Оценочный лист сдачи государственного экзамена для обучающихся очной формы обучения

Приложение к протоколу
заседания ГЭК от _____ № _____

Оценочный лист сдачи государственного экзамена

ФИО обучающегося _____

Шифр Направление (профиль) _____

Группа _____

1. Общая характеристика выступления обучающегося на государственном экзамене

2. Вопросы, заданные обучающемуся:

3. Характеристика ответов обучающегося

4. Критерии оценивания освоения компетенций при подготовке к сдаче и сдаче государственного экзамена

Код компетенции	Расшифровка компетенции	Уровень освоения компетенции (подчеркнутое)
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
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	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	Высокий Средний Низкий Ниже порогового

УК-6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
УК-7	Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
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 возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
УК-9	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
УК-10	Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ОПК-1	Способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в сфере сервиса	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ОПК-2	Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ОПК-3	Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ОПК-4	Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ОПК-5	Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ОПК-6	Способен применять в профессиональной деятельности нормативные правовые акты в сфере сервиса	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ОПК-7	Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	Высокий Средний Низкий Ниже порогового

ОПК-8	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ПК-1	Готовность к организации и планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятий избранной сферы профессиональной деятельности	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ПК-2	Способность к диверсификации сервисной деятельности в зависимости от конъюнктуры рынка и спроса потребителей, выбора оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ПК-3	Готовность к изучению отечественного и зарубежного опыта развития избранной сферы профессиональной деятельности в сервисе, анализу национально-региональных и демографических и культурных различий	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ПК-4	Способность мониторинга удовлетворенности потребителя, управлению системой взаимоотношений с потребителями, реализации клиентоориентированного подхода в контактной зоне с потребителем	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
Компетенции освоены в <u>полном / не в полном объёме</u>		

5. Оценка за подготовку к сдаче и сдача государственного экзамена

№ п/п	Оценочное средство	Балл
1.	Блок 1 Тестовые задания	До 20
2.	Блок 2 Задачи	До 30
3.	Блок 3 Кейс	До 50
Итоговый балл		До 100

Итоговая оценка за подготовку к сдаче и сдачу государственного экзамена _____
(отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно)

ОСОБОЕ МНЕНИЕ (при наличии) указывается ФИО, подпись члена ГЭК, выразившего особое мнение, описывается содержание мнения)

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ГЭК

(подпись)

(Фамилия И.О.)

ЧЛЕНЫ ГЭК

(подпись)

(Фамилия И.О.)

(подпись)

(Фамилия И.О.)

(подпись)

(Фамилия И.О.)

(подпись)

(Фамилия И.О.)

Секретарь

(подпись)

(Фамилия И.О.)

Приложение №3

**к программе государственного аттестационного испытания
Б3.Б.01(Г) «Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена»**

Список литературы, необходимой для подготовки к сдаче и сдача государственного экзамена

Направление подготовки/специальность: 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль) подготовки: Сервис недвижимости

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2022

Основная литература:

1. Репина, Е. А. Основы менеджмента: Учебное пособие / Е.А. Репина, М.А. Чернышев, Т.Ю. Анопченко. - Москва : НИЦ ИНФРА-М: Академцентр, 2013. - 240 с. (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-16-004659-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/407685> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
2. Исаев, Р. А. Основы менеджмента [Электронный ресурс] : Учебник / Р. А. Исаев. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 264 с. - ISBN 978-5-394-01983-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/414940> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
3. Бережная, Е. В. Методы и модели принятия управленческих решений: Учебное пособие / Е.В. Бережная, В.И. Бережной. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 384 с. + (Доп. мат. znanium.com). - (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006914-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/414580> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
4. Методы принятия управленческих решений : учеб. пособие / В.Л. Сендеров, Т.И. Юрченко, Ю.В. Воронцова, Е.Ю. Бровцина. — Москва : ИНФРА-М, 2016. — 227 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/20621. - ISBN 978-5-16-011735-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/541911> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
5. Зайцева, Т. В. Управление развитием человеческих ресурсов: Монография / Т.В. Зайцева. - Москва : НИЦ Инфра-М, 2012. - 128 с. (Научная мысль). ISBN 978-5-16-005596-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/304426> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
6. Бухалков, М. И. Управление персоналом.: Учебник / М.И. Бухалков. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2012. - 400 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-16-003112-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/337769> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
7. Герасимов, Б. И. Маркетинг: Учебное пособие / Герасимов Б. И., Жариков В. В., Жарикова М. В. - 2-е изд. - Москва : Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. (Профессиональное образование) ISBN 978-5-00091-180-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/537690> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
9. Горфинкель, В. Я. Инновационный менеджмент: Учебник / Горфинкель В.Я., Базилевич А.И., Бобков Л.В.; Под ред. Горфинкеля В.Я., - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 380 с. ISBN 978-5-9558-0311-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/556293> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
10. Лукасевич, И. Я. Инвестиции : учебник / И.Я. Лукасевич. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. — 413 с. - ISBN 978-5-16-105176-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/614951> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке..

11. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / Этрилл П., МакЛейни Э.; Пер. с англ. Ионова В., - 4-е изд. - Москва :Альпина Пабл., 2016. - 648 с. ISBN 978-5-9614-5547-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/614869> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
12. Филатова Т.В. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 236 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-105646-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/762998> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
13. Кожухар, В. М. Основы управления недвижимостью : практикум / В. М. Кожухар. - Москва : Дашков и К, 2021. - 200 с. - ISBN 978-5-394-01712-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/430471> (дата обращения: 28.03.2020).
14. Баронин, С. А. Основы менеджмента, планирования и контроллинга в недвижимости : учебное пособие / С. А. Баронин. - Москва : ИНФРА-М, 2012. - 160 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005539-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/318436> (дата обращения: 28.03.2020).
15. Косорукова, И. В. Оценка стоимости имущества [Электронный ресурс] : учеб. пособие / О. М. Ванданимаева, П. В. Дронов, Н. Н. Ивлиева и др.; под ред. И. В. Косоруковой. - Москва : Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. - (Университетская серия). - ISBN 978-5-4257-0027-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/451193> (дата обращения: 28.03.2020).
16. Управление в развитии недвижимости: Учебное пособие / Баронин С.А., Бижанов С., Бочкарев В.В.; Под ред. Баронина С.А. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 182 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-009398-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/437954> (дата обращения: 28.03.2020)
17. Гостиничный менеджмент / В.В. Иванов, А.Б. Волов. - Москва : ИНФРА-М, 2007. - 384 с.: 70x100 1/16. - (Национальные проекты). (переплет) ISBN 978-5-16-003073-9 - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/126192> (дата обращения: 24.11.2020)
18. Иванов, В. В. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе / В.В. Иванов, А.Б. Волов. - Москва : ИНФРА-М, 2010. - 336 с. ISBN 978-5-16-004304-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/197009> (дата обращения: 24.11.2020).
19. Брашнов, Д. Г. Гостиничный сервис и туризм: Учебное пособие / Д.Г. Брашнов. - Москва : Альфа-М: ИНФРА-М, 2011. - 224 с. (ПРОФИЛЬ). ISBN 978-5-98281-234-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/223577> (дата обращения: 24.11.2020).
20. Зайцева, Н. А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе: Учебное пособие / Н.А. Зайцева, А.А. Ларионова. - Москва : Альфа-М: ИНФРА-М, 2011. - 320 с. ISBN 978-5-98281-231-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/218170> (дата обращения: 24.11.2020).
21. Косорукова, И. В. Оценка стоимости имущества [Электронный ресурс] : учеб. пособие / О. М. Ванданимаева, П. В. Дронов, Н. Н. Ивлиева и др.; под ред. И. В. Косоруковой. - Москва : Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. - (Университетская серия). - ISBN 978-5-4257-0027-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/451193> (дата обращения: 28.03.2020).
22. Управление в развитии недвижимости: Учебное пособие / Баронин С.А., Бижанов С., Бочкарев В.В.; Под ред. Баронина С.А. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 182 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-009398-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/437954> (дата обращения: 28.03.2020)
- Дополнительная литература:**
1. Королев, В. И. Основы менеджмента: Учебное пособие / Всероссийская академия внешней торговли; Под ред. В.И. Королева. - Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2021. - 624 с. ISBN 978-5-9776-0040-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/757804> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
2. Основы эффективного менеджмента: Учебное пособие - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-009563-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/447418> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.

3. Кузнецова, Н. В. Методы принятия управленческих решений: Учебное пособие / Кузнецова Н.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 222 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010495-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/556755> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
4. Бычков, В. П. Управление персоналом: Учебное пособие / В.П. Бычков, В.М. Бугаков, В.Н. Гончаров; Под ред. В.П. Бычкова. - Москва : НИЦ Инфра-М, 2012. - 237 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-005305-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/319107> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
5. Невеев, А. Б. Тренинг в организации: Учебное пособие / А.Б. Невеев. - Москва : НИЦ Инфра-М, 2012. - 256 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-005660-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/319549> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
6. Соловьев, Б. А. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 336 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/608883> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
7. Маркетинг : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П. Федько. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М : Академ-центр, 2021. – 368 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-005703-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/881385> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
8. Корпоративные финансовые решения. Эмпирич. анализ рос. компаний (корпор. фин....): Моногр. / И.В. Ивашковская и др.; Под науч. ред. И.В. Ивашковской - Москва : НИЦ Инфра-М, 2011. - 281с. - (Научная мысль). ISBN 978-5-16-005068-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/262451> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
9. Палий, В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / В.Ф. Палий. - 6-е изд., испр. и доп. - Москва : НИЦ Инфра-М, 2013. - 506 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006325-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/372372> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
10. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 319 с. (Учебники для программы МВА). ISBN 978-5-16-001825-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/489829> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
11. Сизов, А. П. Классические методы оценки недвижимости: Лекция / Сизов А.П. - Москва :РГУП, 2021. - 40 с.: ISBN 978-5-93916-647-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1007032> (дата обращения: 12.05.2020). – Режим доступа: по подписке.
12. Савельева, Е. А. Экономика и управление недвижимостью : учеб. пособие / Е.А. Савельева. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. — 336 с. - ISBN 978-5-9558-0291-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/615088> (дата обращения: 25.03.2020).
13. Тепман, Л.Н. Оценка недвижимости: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Л.Н. Тепман, В.А. Артамонов. — 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. - 591 с. - ISBN 978-5-238-02633-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1028532> (дата обращения: 25.03.2020).
14. Плотников, А. Н. Оценка приносящей доход недвижимости / Плотников А.Н. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 80 с. ISBN 978-5-16-105471-0 (online). - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/754386> (дата обращения: 25.03.2020).

Приложение №4

к программе государственного аттестационного испытания
Б3.Б.01(Г) «Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена»

Перечень информационных технологий, используемых для подготовки к сдаче и сдача государственного экзамена, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Направление подготовки/специальность: 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль) подготовки: Сервис недвижимости

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2022

1. Операционная система Microsoft office professional plus 2010, или Microsoft Windows 7 Профессиональная, или Windows XP (Volume License)
2. Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 365, или Microsoft office professional plus 2010
3. Adobe Reader XI или Adobe Acrobat Reader DC
4. Браузер Mozilla Firefox
5. Браузер Google Chrome
6. Kaspersky Endpoint Security для Windows
7. Электронная библиотечная система «ZNANIUM.COM»
8. Электронная библиотечная система Издательства «Лань»
9. Электронная библиотечная система «Консультант студента»
10. Справочно-правовая система «Гарант»
11. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»
Институт управления, экономики и финансов
Центр бакалавриата Менеджмент



**Программа государственной итоговой аттестации
Выполнение и защита выпускной квалификационной работы**

Направление подготовки/специальность: 43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) подготовки: Сервис недвижимости
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очное
Язык обучения: русский
Год начала обучения по образовательной программе: 2022

1. Компетенции, освоение которых проверяется выпускной квалификационной работой
Выпускник должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка проверяемой компетенции
ПК-5	Готовность к разработке процесса предоставления услуг в условиях реализации девелоперских проектов, риэлтерской деятельности, управления жилой и коммерческой недвижимости с использованием современных технологий
ПК-6	Готовностью к проведению экспертизы и (или) диагностики объектов недвижимости, проведения профессиональной оценки, подготовки проектной и технической документации по землеустройству и cadastrам
ПК-7	Готовностью к осуществлению контроля качества процесса сервиса недвижимости, оценка соблюдения норм законодательства

2. Объем выполнения и защиты выпускной квалификационной работы в зачетных единицах и часах

Общая трудоемкость составляет 6 зачетных единиц на 216 часов.

Из них:

15 часов отводится на контроль самостоятельной работы (КСР);
201 час отводится на самостоятельную работу.

3. Цели, принципы и этапы подготовки к защите и защиты выпускной квалификационной работы

3.1. Цели и принципы подготовки к защите и защиты выпускной квалификационной работы

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

ВКР является обязательной формой государственной итоговой аттестации, самостоятельно выполняемой обучающимися на завершающем этапе освоения ОПОП ВО. В ВКР на основе профессионально-ориентированной теоретической подготовки решаются конкретные теоретические и практические задачи, предусмотренные соответствующей ступенью высшего образования.

Цель представления ВКР - демонстрация степени готовности выпускника к осуществлению соответствующих видов профессиональной деятельности.

Задачами ВКР являются: расширение, систематизация и закрепление теоретических и практических знаний и применение их в профессиональной деятельности, совершенствование навыков ведения самостоятельной творческой работы, способности четко, ясно и логично излагать в письменной форме свои мысли по избранной тематике.

Для подготовки ВКР обучающемуся назначается руководитель (из числа работников КФУ) и, при необходимости, консультанты. Руководитель ВКР:

- оказывает помощь обучающемуся в выборе темы и разработке календарного графика работы;
- помогает ориентироваться в литературе по теме работы;
- оказывает помощь в определении направления исследования, подборе понятийного и методологического аппарата;
- помогает в выборе методов и методик исследования, обработке и анализе полученных результатов;
- проверяет выполнение этапов работы;
- составляет письменный отзыв о работе обучающегося;
- оказывает помощь в подготовке к защите ВКР.

3.2. Этапы и сроки выполнения выпускной квалификационной работы

Начальным этапом выполнения выпускной квалификационной работы является выбор темы. Своевременный и правильный выбор темы определяет успех всей последующей работы

обучающегося. Прежде всего, обучающемуся необходимо ознакомиться с примерной тематикой выпускных квалификационных работ.

Тематическое решение исследовательских задач выпускной квалификационной работы необходимо ориентировать на разработку конкретных проблем, имеющих научно-практическое значение. При разработке перечня рекомендуемых тем выпускных квалификационных работ кафедра исходит из того, что эти темы должны:

- соответствовать компетенциям, получаемым обучающимся;
- включать основные направления, которыми обучающемуся предстоит заниматься в своей будущей профессиональной деятельности.

Перечень тем, предлагаемых кафедрой вниманию обучающихся, не является исчерпывающим. Обучающийся может предложить свою тему с соответствующим обоснованием необходимости и целесообразности ее разработки и осуществлять выполнение выпускной квалификационной работы, получив разрешение заведующего выпускающей кафедрой. При этом самостоятельно выбранная тема должна отвечать направленности (профилю) подготовки обучающегося с учетом его научных интересов, стремлений и наклонностей.

Тематика выпускных квалификационных работ доводится до обучающихся не позднее чем за 6 месяцев до даты начала государственной итоговой аттестации. Выбор темы выпускной квалификационной работы осуществляется в срок до 25 ноября и завершается оформлением заявления, которое подписывается обучающимся, руководителем работы и заведующим кафедрой.

По выбранной теме выпускной квалификационной работы обучающийся в срок до 1 декабря разрабатывает план работы, согласовывает его с научным руководителем и получает от научного руководителя задание на выпускную квалификационную работу.

Независимо от выбранной темы выпускная квалификационная работа должна включать:

- введение, где следует отметить актуальность выбранной темы, теоретическое и практическое значение изучаемой проблемы. Во введении должны быть сформулированы основные направления исследования и определены его цели и задачи, объект и предмет исследования, указаны организация, по материалам которой выполняется выпускная квалификационная работа, информационная база исследования и применяемые методы исследования;

- теоретическую часть (первая глава), где должны быть рассмотрены теоретические и методические основы изучаемой проблемы, степень ее изученности, ее нормативно-правовое обеспечение,

- практическую часть (вторая и третья главы), которая должна носить прикладной характер, т.е. представлять собой исследование социально-экономических явлений, действующей практики экономической деятельности организации. По результатам данного исследования должны быть разработаны конкретные рекомендации по совершенствованию деятельности организации или решению проблем социально-экономического развития;

- заключение, где следует сформулировать основные выводы и рекомендации, вытекающие из результатов проведенного исследования, а также отразить свой вклад в разрешение рассматриваемых проблем.

Разделы выпускной квалификационной работы должны представляться научному руководителю в следующие сроки:

- первая глава – в срок до 1 февраля;
- вторая глава – в срок до 1 апреля;
- третья глава – в срок до 25 мая.

Готовый текст ВКР распечатывается, переплетается и передается на выпускающую кафедру не позднее чем за 10 дней до защиты. Руководитель ВКР пишет отзыв на ВКР. Отзыв составляется по форме, указанной в Приложении 5 к настоящей программе. В отзыве отражается мнение руководителя о работе обучающегося над ВКР в течение учебного года, об уровне текста ВКР, о соответствии ВКР предъявляемым требованиям. ВКР подлежит рецензированию. Рецензентом выступает преподаватель КФУ или сотрудник иной организации, являющийся специалистом в предметной области ВКР. Рецензия оформляется по форме, приведенной в Приложении 6 к настоящей программе. Отзыв руководителя и рецензия вместе с текстом ВКР представляются государственной экзаменационной комиссии во время защиты ВКР.

ВКР подлежит защите в виде выступления обучающегося перед государственной экзаменационной комиссией. После выступления члены комиссии задают обучающемуся вопросы, на которые обучающийся отвечает. Озвучиваются отзыв руководителя и рецензия. Обучающемуся

предоставляется возможность ответить на замечания, содержащиеся в отзыве руководителя и рецензии (при наличии). Государственная экзаменационная комиссия принимает решение о выставлении оценки на закрытом заседании большинством голосов. При равном количестве голосов голос председателя комиссии (при отсутствии председателя – его заместителя) является решающим.

4. Темы выпускных квалификационных работ

Примерный список тем ВКР ежегодно разрабатывается на соответствующей кафедре и доводится до сведения обучающихся не позднее чем за 6 месяцев до даты начала ГИА. Обучающийся имеет право предложить свою тему ВКР с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки.

Примерный перечень тем ВКР представлен в фонде оценочных средств.

5. Фонд оценочных средств по подготовке к защите и защита выпускной квалификационной работы

Фонд оценочных средств по подготовке к защите и защите выпускной квалификационной работы включает в себя следующие компоненты:

- соответствие компетенций проверяемым результатам обучения;
- критерии оценивания сформированности компетенций;
- механизм формирования оценки за выпускную квалификационную работу;
- описание процедуры оценивания текста выпускной квалификационной работы, защиты выпускной квалификационной работы, результатов промежуточной аттестации и портфолио (при необходимости);
- требования к тексту выпускной квалификационной работы, к защите выпускной квалификационной работы к результатам промежуточной аттестации и портфолио (при необходимости);
- критерии оценивания выпускной квалификационной работы;
- примерные темы выпускных квалификационных работ.

Фонд оценочных средств по подготовке к защите и защите ВКР представлен в Приложении 1 к данной программе.

Макет оценочного листа подготовки к защите и защите ВКР для обучающихся очной и очно-заочной форм обучения представлен в Приложении 2 к данной программе.

6. Методические рекомендации по подготовке к защите и защита выпускной квалификационной работы

В процессе выполнения ВКР обучающийся должен решить следующие задачи:

- обосновать актуальность выбранной темы, ее ценность и практическое значение;
- изучить теоретические положения, нормативную, методическую документацию, статистические материалы, справочную и научную литературу по избранной теме;
- собрать необходимый фактический материал по теме выпускной квалификационной работы;
- провести анализ собранных данных, используя соответствующие методы обработки и анализа информации;
- на основе исследования теоретического и практического материала сделать выводы и разработать рекомендации в соответствии с темой выпускной квалификационной работы;
- экономически обосновать предлагаемые рекомендации;
- оформить ВКР в соответствии с предъявляемыми требованиями;
- подготовить доклад и презентационный материал к защите ВКР.

Выполнение ВКР включает в себя несколько этапов. Первый из них - это сбор материала по теме исследования. Это самый трудоемкий и длительный процесс в научно-исследовательской работе. При подборе литературы необходимо сопоставлять информацию, содержащуюся в источнике, с темой работы, ее основными целями и задачами, только тогда можно определить «нужные» и «не очень нужные» для работы публикации. Опираясь на разработанную библиографию, изучение необходимо начать с более общей литературы, переходя затем к узкоспециальной; сначала работать над новыми публикациями, а затем – с более ранними. В сборе материала особое место принадлежит фактическим данным, накопление которых рекомендуется осуществлять лишь после того, как качественная сторона изучаемого вопроса определится с достаточной полнотой и обоснованностью.

Накопленный по намеченному плану материал нуждается в обработке. Этот новый этап в

исследовании наступает после того, когда сбор данных, питающих разработку темы, закончен. Сбор дополнительного материала обычно продолжается и на этапах написания и редактирования текста, но он дополняет, углубляет содержание, не меняя в нем главного. Обработку всего собранного материала рекомендуется осуществлять следующим образом: сначала перечитать и разложить по вопросам плана, а затем – «расчистить», то есть освободить от всего ненужного для разработки темы.

В процессе обработки цифрового, статистического материала следует использовать таблицы, графики, диаграммы, обобщать материал с использованием методов экономико-статистического анализа и программных средств.

Известны два возможных приема при написании текста: конструктивно-синтетический (написание текста в первом или черновом варианте) и критико-аналитический (литературное оформление чернового варианта). Конструктивно-синтетический вид работы заключается в написании текста по ходу мыслей, возникающих на основе полностью обработанного материала. Второй прием предполагает шлифовку первоначального варианта, стараясь отточить стиль, добиваясь наибольшего единства содержания и формы. При этом важно добиться доказательности и логичности изложения, а также его ритмичности. Правильной ритмике не характерно повторение одного и того же слова, выражения, образа на одной странице и тем более в одном и том же абзаце. Написание текста научной работы предполагает цитирование. Оно необходимо, по крайней мере, в трех основных случаях: при использовании ценного фактического материала, при стремлении подкрепить собственные мысли ссылкой на авторитет, при противопоставлении своей точки зрения высказываниям, с которыми нельзя согласиться. Каждую цитату, положение, статистический материал необходимо подтвердить ссылкой на источники.

Отредактированная выпускная квалификационная работа должна быть правильно оформлена.

Обучающийся, допущенный к защите ВКР, должен подготовить доклад, в котором нужно четко и кратко изложить основные положения работы, иллюстрируя их наглядным материалом. Доклад должен быть содержательным, формулировки доклада должны быть обоснованными и лаконичными. Здесь должны найти обязательное отражение результаты проведенного анализа, сделанные автором предложения и рекомендации, а также возможность и перспективы их использования. Доклад при защите ВКР должен обязательно сопровождаться презентацией и иллюстративным материалом (раздаточным материалом).

Защита ВКР происходит на открытом заседании ГЭК, где заслушивается доклад обучающегося. Члены ГЭК и присутствующие задают вопросы, на которые обучающийся дает ответы. Вопросы могут относиться к теме ВКР или специальных курсов, изученных обучающимся за время учебы, поэтому обучающемуся перед защитой целесообразно восстановить в памяти основное содержание специальных курсов и особенно те разделы, которые имеют прямое отношение к теме ВКР. Вопросы, в случае необходимости, можно записать и подготовить ответы, при этом разрешается пользоваться работой. По докладу и ответам на вопросы комиссия судит о широте кругозора обучающегося, его эрудиции, умении публично выступать и аргументировано отстаивать свою точку зрения.

7. Список литературы, необходимой для подготовки к защите и защиты выпускной квалификационной работы

Выполнение ВКР предполагает изучение учебной литературы. Литература может быть доступна обучающимся в электронном виде – через электронные библиотечные системы на основании заключенных КФУ договоров с правообладателями.

Электронные издания доступны дистанционно из любой точки при введении обучающимся своего логина и пароля от личного кабинета в системе «Электронный университет».

Список литературы, необходимой для подготовки к защите и защиты ВКР, представлен в Приложении 3 к данной программе.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для подготовки к защите и защиты выпускной квалификационной работы

Наименование Интернет-ресурса	URL
Портал КФУ	www.kpfu.ru
ЭБС «Знаниум»	www.znanium.ru
Федеральный образовательный портал	http://ecsocman.hse.ru/
Электронные книги: менеджмент и	http://www.aup.ru/

управление предприятием	
Федеральный правовой портал «Юридическая Россия»	www.law.edu.ru
Электронная юридическая библиотека	www.pravo.eup.ru
Система антиплагиат	www.kpfu.antiplagiat.ru

9. Перечень информационных технологий, используемых для подготовки к защите и защита выпускной квалификационной работы, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Перечень информационных технологий, используемых для подготовки к защите и защиты ВКР, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости), представлен в Приложении 4 к данной программе.

10. Описание материально-технического обеспечения, необходимого для подготовки к защите и защита выпускной квалификационной работы

Материально-техническое обеспечение подготовки к защите и защиты ВКР включает в себя следующие компоненты:

- помещения для самостоятельной работы обучающихся по выполнению ВКР и подготовке к защите, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья) и оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КФУ;
- учебные аудитории для консультаций, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья);
- аудитории для заседания государственной экзаменационной комиссии и для заседания апелляционной комиссии, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья);
- проектор и экран для презентации при защите ВКР.

11. Особенности подготовки и защиты выпускной квалификационной работы для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие подготовку к защите и защиту выпускной квалификационной работы лицам с ОВЗ и инвалидам:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально; применение программных средств, обеспечивающих возможность выполнения и защиты выпускной квалификационной работы, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации консультаций;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации защиты выпускной квалификационной работы для лиц с ОВЗ и инвалидов и предоставляется право выбора, с учетом индивидуальных психофизических особенностей, формы проведения итоговой аттестации (устно, письменно, с использованием технических средств и др.);
- для выступления на защите выпускной квалификационной работы лицам с ОВЗ и инвалидам могут быть предоставлены специальные технические средства, возможно привлечение ассистентов;
- увеличение продолжительности выступления лиц с ОВЗ и инвалидов при защите выпускной квалификационной работы – не более чем на 15 минут.

Приложение №1

к программе государственного аттестационного испытания
Б3. Б.02(Д) «Выполнение и защита выпускной квалификационной работы»

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»
Институт управления, экономики и финансов
Отделение бакалавриата Менеджмент

Фонд оценочных средств по государственному аттестационному испытанию

Б3. Б.02(Д) – Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

Направление подготовки/специальность: 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль) подготовки: Сервис недвижимости

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2022

СОДЕРЖАНИЕ

1. Соответствие компетенций проверяемым результатам обучения

2. Критерии оценивания сформированности компетенций

3. Механизм формирования оценки за выпускную квалификационную работу

3.1. Механизм формирования оценки для обучающихся очной и очно-заочной форм обучения (с применением балльно-рейтинговой системы).

4. Оценочные средства, порядок их применения и критерии оценивания

4.1. Процедура применения оценочного средства

4.1.1. Процедура оценивания текста выпускной квалификационной работы

4.1.2. Процедура оценивания защиты выпускной квалификационной работы

4.1.3. Процедура оценивания результатов промежуточной аттестации и портфолио обучающегося

4.2. Требования к выпускной квалификационной работе

4.2.1. Требования к тексту выпускной квалификационной работы

4.2.2. Требования к защите выпускной квалификационной работы

4.2.3. Требования к результатам промежуточной аттестации и портфолио обучающегося

4.3. Критерии оценивания выпускной квалификационной работы

4.4. Примерные темы выпускных квалификационных работ

1. Соответствие компетенций проверяемым результатам обучения

Код и наименование компетенции	Проверяемые результаты обучения	Оценочное средство
<i>ПК-5 Готовность к разработке процесса предоставления услуг в условиях реализации девелоперских проектов, риэлтерской деятельности, управления жилой и коммерческой недвижимости с использованием современных технологий</i>	Знать основные направления предоставления услуг на рынке недвижимости Уметь использовать технологии разработки и реализации проектов на рынке недвижимости Владеть навыками оценки эффективности последствий реализации проектов на рынке жилой, коммерческой недвижимости и девелопментом проектов	Текст ВКР Защита ВКР
<i>ПК-6 Готовностью к проведению экспертизы и (или) диагностики объектов недвижимости, проведения профессиональной оценки, подготовки проектной и технической документации по землеустройству и кадастрам</i>	Знать основные методы диагностики качества услуг на рынке недвижимости Уметь использовать методы оценки объектов недвижимости Владеть навыками формирования выводов с целью стратегического развития на рынке недвижимости	Текст ВКР Защита ВКР
<i>ПК-7 Готовностью к осуществлению контроля качества процесса сервиса недвижимости, оценка соблюдения норм законодательства</i>	Знать основные параметры качества процесса сервиса недвижимости Уметь использовать при анализе проекта предоставления услуг на рынке недвижимости механизма контроля их качества Владеть навыками разработки проекта повышения качества услуг на рынке недвижимости	Текст ВКР Защита ВКР

2. Критерии оценивания сформированности компетенций

Компетенция	Высокий уровень (отлично) (86-100 баллов)	Средний уровень (хорошо) (71-85 баллов)	Низкий уровень (удовлетворительно) (56-70 баллов)	Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) (0-55 баллов)
<i>ПК-5</i>	Знает определяет основные направления предоставления услуг на рынке недвижимости	Знает определяет основные направления предоставления услуг на рынке недвижимости с небольшими ошибками	Знает определяет основные направления предоставления услуг на рынке недвижимости с грубыми ошибками	Знает Не определяет основные направления предоставления услуг на рынке недвижимости
	Умеет	Умеет	Умеет	Умеет

	применяет технологии разработки и реализации проектов на рынке недвижимости	применяет технологии разработки и реализации проектов на рынке недвижимости с небольшими ошибками	применяет технологии разработки и реализации проектов на рынке недвижимости с грубыми ошибками	Не применяет технологии разработки и реализации проектов на рынке недвижимости
	<u>Владеет</u> обла- дает навыками оценки эффектив- ности послед- ствий реализации проектов на рын-ке жилой, ком- мерческой недви- жимости и деве- lopмент проектов	<u>Владеет</u> обла- дает навыками оценки эффектив- ности послед- ствий реализации проектов на рын-ке жилой, ком- мерческой недви- жимости и деве- lopмент проектов с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> облада- ет навыками оцен- ки эффективно- сти последствий реали- зации проектов на рынке жилой, ком- мерческой недви- жимости и деве- lopмент проектов с грубыми ошиб- ками	<u>Владеет</u> не об- ладает навыками оценки эффектив- ности последствий реализации проек- тов на рынке жи- лой, коммерческой недвижимости и девелопмент про- ектов
ПК-6	<u>Знает</u> указывает основ- ные методы диа- гностики качества услуг на рынке недвижимости	<u>Знает</u> указывает основ- ные методы диа- гностики качества услуг на рынке недвижимости с небольшими ошибками	<u>Знает</u> указывает основ- ные методы диа- гностики качества услуг на рынке не- движимости с грубыми ошиб- ками	<u>Знает</u> Не указывает ос- новные методы диагностики каче- ства услуг на ры- ке недвижимости
	<u>Умеет</u> использует мето-ды оценки объек- тов недвижимости	<u>Умеет</u> использует мето-ды оценки объек- тов недвижимости с небольшими ошибками	<u>Умеет</u> использует методы оценки объектов недвижимости с грубыми ошиб- ками	<u>Умеет</u> Не использует ме- тоды оценки объ- ектов недвижимо- сти
	<u>Владеет</u> обладает навыка- ми формирования выводов с целью стратегического развития на рынке недвижимости	<u>Владеет</u> обладает навыка- ми формирования выводов с целью стратегического развития на рынке недвижимости с небольшими ошибками	<u>Владеет</u> обладает навыка- ми формирования вы- водов с целью стратегического развития на рынке недвижимости с грубыми ошиб- ками	<u>Владеет</u> Не обладает навы- ками формирова- ния выводов с це- лью стратегиче- ского развития на рынке недвижимо- сти
ПК-7	<u>Знает</u> Определяет ос- новные парамет- ры качества про- цесса сервиса не- движимости	<u>Знает</u> на достаточно хо- рошем уровне определяет ос- новные парамет- ры качества про- цесса сервиса не- движимости	<u>Знает</u> демонстрирует средний уровень знания основных параметров каче- ства процесса сер- виса недвижимости	<u>Знает</u> слабо владеет зна- ниями основных параметров каче- ства процесса сер- виса недвижимо- сти

<u>Умеет</u> использует при анализе проекта предоставления услуг на рынке недвижимости механизма контроля их качества	<u>Умеет</u> использует при анализе проекта предоставления услуг на рынке недвижимости механизма контроля их качества, но допускает некоторые неточности	<u>Умеет</u> использует при анализе проекта предоставления услуг на рынке недвижимости механизма контроля их качества, но допускает серьезные ошибки	<u>Умеет</u> Не использует при анализе проекта предоставления услуг на рынке недвижимости механизма контроля их качества
<u>Владеет</u> обладает навыка-ми разработки проекта повышения качества услуг на рынке недвижимости	<u>Владеет</u> обладает навыка-ми разработки проекта повышения качества услуг на рынке недвижимости, но допускает незначительные	<u>Владеет</u> демонстрирует средний уровень навыков разработки проекта повышения качества услуг на рынке недвижимости	<u>Владеет</u> Не обладает навыками разработки проекта повышения качества услуг на рынке недвижимости

3. Механизм формирования оценки за выпускную квалификационную работу

3.1. Механизм формирования оценки для обучающихся очной иочно-заочной форм обучения (с применением балльно-рейтинговой системы).

Оценка за ВКР формируется суммой баллов за текст ВКР и за защиту ВКР. Баллы в интервале 86-100 – отлично (высокий уровень)

Баллы в интервале 71-85 – хорошо (средний уровень)

Баллы в интервале 56-70 – удовлетворительно (низкий уровень)

Баллы в интервале 0-55 – неудовлетворительно (ниже порогового уровня)

Если балл за сформированность хотя бы одной компетенции находится ниже порогового уровня, ВКР считается незащищенной.

ВКР считается защищенной при получении баллов, соответствующих оценке не менее «удовлетворительно», как за текст ВКР, так и за защиту ВКР.

За текст ВКР обучающийся может заработать 50 баллов максимум, за защиту ВКР – 50 баллов максимум.

Каждый параметр в пункте 4.3., относящийся к тексту ВКР, оценивается научным руководителем ВКР максимально в 45 баллов, рецензентом максимально в 5 баллов. Средний балл за оценку всех параметров является баллом за текст ВКР.

Каждый параметр в пункте 4.3., относящийся, к защите ВКР, оценивается максимально в 50 баллов. Средний балл за оценку всех параметров является баллом за защиту ВКР.

За текст ВКР 45 баллов выставляет научный руководитель, 5 баллов рецензент, 50 – ко- миссия.

По каждому обучающемуся составляется Оценочный лист по подготовке к сдаче и сдаче выпускной квалификационной работы, оформляемый по форме Приложения 2 к программе подготовки к защите и защиты выпускной квалификационной работы. Оценочный лист является приложением к соответствующему Протоколу заседания ГЭК и хранится вместе с текстом ВКР.

4. Оценочные средства, порядок их применения и критерии оценивания

4.1. Процедура применения оценочного средства

4.1.1. Процедура оценивания текста выпускной квалификационной работы

Руководитель ВКР оценивает:

1) процесс работы обучающегося над ВКР в течение учебного года, включая своевременность выполнения этапов работы, уровень проведенных исследований, частоту консультаций, своевременность написания текста ВКР и др.;

2) текст ВКР, включая его структуру, содержание и оформление.

Оценивание руководителем работы обучающегося над ВКР в течение учебного года производится на основании личного взаимодействия с обучающимся, в том числе дистанционного, и ознакомления с промежуточными результатами работы. Оценивание текста ВКР производится на основании ознакомления с окончательным вариантом текста ВКР.

Руководитель отражает в отзыве свою оценку по каждому из параметров оценивания текста ВКР, указанных в пункте 4.3 настоящего фонда оценочных средств.

Рецензент оценивает текст ВКР, включая его структуру, содержание и оформление, на основании ознакомления с беловым вариантом текста ВКР. Рецензент отражает в рецензии свою оценку по каждому из параметров оценивания текста ВКР, указанных в пункте 4.3 настоящего фонда оценочных средств, за исключением тех, которые относятся к процессу работы над ВКР и не могут быть оценены на основании знакомства исключительно с ее текстом.

Председатель и члены государственной экзаменационной комиссии оценивают текст ВКР, включая его структуру, содержание и оформление, при непосредственном знакомстве с ним во время защиты ВКР. Они учитывают оценки, данные руководителем ВКР и рецензентом, в соответствии с механизмом формирования оценки за ВКР, указанным в пункте 3 настоящего фонда оценочных средств.

4.1.2. Процедура оценивания защиты выпускной квалификационной работы

Защита выпускной квалификационной работы включает в себя выступление обучающегося, а также ответы на вопросы рецензента и членов ГЭК. На выступление обучающемусядается 8 минут. После выступления обучающийся отвечает на вопросы комиссии. Далее оглашаются письменные отзывы руководителя и рецензента, после чего автор работы отвечает на имеющиеся в отзывах вопросы и замечания.

Решение государственной экзаменационной комиссии принимается на закрытом заседании. При расхождении мнений членов комиссии оценка определяется путем голосования простым большинством голосов, при равном количестве голосов голос председателя комиссии (при его отсутствии – заместителя председателя) является решающим. Оценка по ВКР объявляется после защиты и выставляется в протоколе заседания государственной экзаменационной комиссии и в зачетной книжке обучающегося.

4.2. Требования к выпускной квалификационной работе

4.2.1. Требования к тексту выпускной квалификационной работы

Работа обучающегося в течение учебного года состоит из следующих этапов:

- выбор темы выпускной квалификационной работы и закрепление за научным руководителем (осень);

- посещение и получение консультации научного руководителя;

а) совместно с ним формулирует (уточняет) тему, цель и задачи исследования, а также составляет план выпускной квалификационной работы;

б) сбор и обработка материала по теме исследования.

в) в течение всего учебного года периодично представляет научному руководителю промежуточные результаты работы, учитывает его пожелания и замечания, по корректировке текста, которая в дальнейшем согласуется с научным руководителем;

- предоставление в установленные сроки научным руководителем основные разделы выпускной квалификационной работы;

- предоставление научному руководителю финального варианта работы в такие сроки, чтобы оставшегося времени хватило для внесения корректив в соответствии с его замечаниями

- сдача на кафедру законченной работы не позднее 10 дней до дня защиты

Структурными элементами ВКР являются:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основная часть, состоящая из глав, которые делятся на параграфы, или из разделов без дальнейшего деления на части;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения (при необходимости).

Объем ВКР – не менее не менее 70 и не более 100 стр. без приложений. страниц машинописного текста (не считая приложений). Соотношение частей работы должно быть сбалансировано по объему. Объем приложений не ограничивается. Формат: страница А4; поля не более чем: 3 см слева, по 2 см сверху и снизу, 1,5 см справа; шрифт TimesNewRoman; размер шрифта не более 14; не более чем полуторный интервал. Объем работы не разделяется искусственно (слишком большие поля, шрифт и интервал, каждый параграф с новой страницы при большом количестве параграфов).

Во введении:

- обосновывается актуальность выбранной темы;
- производится обзор литературы по теме (он может быть также перенесен в основную часть);
 - формулируется проблема, которую необходимо решить в данной работе;
 - определяются цели и задачи исследования;
 - определяются объект и предмет исследования;
 - указываются организация, по материалам которой выполняется практическая часть ВКР;
- информационная база и применяемые методы исследования.

Рекомендуемый объем введения – 3-5 страниц.

В первой главе ВКР должны быть рассмотрены теоретические и методические основы изучаемой проблемы, степень ее изученности, ее нормативно-правовое обеспечение. В работе обязательно должен присутствовать обзор литературных источников (монографий, научных статей, материалов конференций) по теме исследования. Обзор литературы должен показать знание специальной литературы, его умение систематизировать источники, критически их рассматривать, выделять существенное, оценивать ранее сделанное другими исследователями, представлять современное состояние изученности темы. Рассматривая вопросы, требующие теоретического и практического решения, отразить дискуссию по исследуемой проблеме и, по возможности, изложить свою точку зрения.

Объем первой главы должен составлять 20-25 стр.

Вторая и третья главы ВКР – это ее практическая часть и они должны носить прикладной характер, т.е. представлять собой исследование социально-экономических явлений, действующей практики экономической деятельности организации в аспекте выбранной темы ВКР. По результатам проведенного анализа выявляются проблемы в существующей практике предмета исследования в конкретной организации и предлагаются конкретные рекомендации по их решению.

Объем второй и третьей глав должен составлять 40-45 стр. В конце каждого параграфа выпускной квалификационной работы необходим общий вывод.

В заключении последовательно излагаются теоретические и практические результаты и суждения, к которым пришел обучающийся в результате исследования. Они должны быть краткими, четкими, дающими полное представление о содержании, значимости, обоснованности и эффективности работы. Результаты (выводы) исследования должны соответствовать поставленным цели и задачам.

Объем заключения должен составлять 3-5 стр.

Список использованной литературы составляет одну из важных частей работы. Каждый включенный литературный источник должен иметь отражение в тексте выпускной квалификационной работы. Если автор делает ссылку на какие-либо заимствованные факты или цитирует работы других авторов, то он должен указать, откуда взяты приведенные материалы. Нельзя включать в библиографический список те работы, на которые нет ссылок в тексте работы, и которые фактически не были использованы.

В библиографии присутствуют в достаточном количестве работы, опубликованные в научных издательствах (научные монографии, статьи в научных журналах, материалы научных конференций). Недостаточно ссылаться только на материалы Интернета, авторитетность и научность которых не определена. Недопустимо ссылаться на материалы Интернета, размещенные там без указания авторства.

Использованная литература соответствует теме. Источники, относящиеся не непосредственно к теме, а к смежным, близким темам, не составляют основного массива использованной литературы. В число использованных источников входят публикации достойного научного уровня, которые можно отнести к числу наиболее значительных для тематической области работы. Работа не написана исключительно на основании случайных, второстепенных, слабых публикаций по теме. Все публикации, указанные в библиографии, используются в тексте – путем цитирования и/или пересказа идей своими словами, но обязательно с приведением сносок.

В тексте присутствует детальная проработка указанной в библиографии литературы, что визуально выражается в следующих критериях: количество сносок на странице (ориентир – не менее 3-4 на странице, по крайней мере в большей части работы); относительная равномерность распределения сносок между источниками (цитируются в достаточном количестве сразу несколько источников, а не один-два, хотя неравномерность допускается) и частота чередования источников, на которые ставятся сноски.

Приложения призваны облегчить восприятие содержания работы и могут включать: дополнительные материалы, иллюстрации вспомогательного характера, анкеты, инструкции, методики, документы, материалы, содержащие первичную информацию для анализа, таблицы статистических данных и др.

Структура работы логически выверена. Название параграфа не дублирует название главы или работы в целом, то же с названиями глав. Разделы (главы, параграфы) сопоставимы по объему. Части работы в своей совокупности раскрывают тему работы. Все части работы вписываются в тему, работают на достижение цели исследования, заявленной во введении. Содержание работы не шире и не уже, чем заявленная тема; то же касается каждого раздела (главы, параграфа). Последовательность рассмотрения вопросов логически оправдана. Прочерчены взаимосвязи между частями работы, вместе они образуют единую систему.

Обучающийся в тексте раскрывает тему работы, демонстрирует хорошие познания предмета исследования путем собранного и проанализированного значительных источников теоретического, методологического и статистического характера. В тексте большое внимание обучающимся уделяется аргументациям собственных утверждений, основанных на результатах анализируемых им в работе концепций,

Текст ВКР должен быть написан грамотным русским языком, с соблюдением норм академического стиля. Изложение идей должно быть логичным, последовательным, связным, сопровождаться аргументацией.

На титульном листе указываются:

-наименование Министерства науки и высшего образования Российской Федерации,
-полное наименование организации (КФУ), института / факультета, отделения (при наличии),

-название темы,

-информация об обучающемся – авторе ВКР (ФИО, номер группы, шифр и наименование направления подготовки (специальности) и профиля,

-информация о руководителе ВКР (ФИО, ученая степень, ученое звание, должность),
-город и год защиты.

Процент самостоятельности текста ВКР, определенный автоматическими программными средствами обнаружения заимствований, должен составлять не менее 75 %.

4.2.2. Требования к защите выпускной квалификационной работы

Предварительная подготовка обучающегося к защите ВКР в себя ряд этапов:

– Составление текста выступления перед государственной экзаменационной комиссией.

Выступление, рассчитанное на 8 минут, составляется на основе введения, выводов по главам и заключения. В тексте выступления необходимо показать результативность выполненного исследования. Вся информация, которая прозвучит в выступлении, должна быть идентичной той, которая содержится в ВКР: содержать ту же терминологию, раскрывать те же задачи.

– Изготовление иллюстративных материалов, используемых в процессе защиты. Это могут быть схемы, графики, дающие наглядное представление о специфике проведенного исследования. Компьютерный вариант презентации материалов выполняется средствами программы MS Power Point.

– Продумывание ответов на замечания, содержащихся в отзыве рецензента.

– Подготовка для членов комиссии листов-презентаций (в соответствии с количеством членов комиссии), содержащих основные методологические характеристики работы: тема, цель, объект и предмет исследования, задачи и методы исследования, база исследования, его практическая значимость.

Защита ВКР проводится на открытом заседании государственной экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава. Защита является публичной, т.к. заседание открытое и в нем могут принимать участие все желающие преподаватели и обучающиеся. На защите руководитель ВКР и рецензент пользуются правом совещательного голоса.

Процесс защиты ВКР включает:

– Выступление обучающегося.

– Ответы на вопросы. По окончании выступления обучающийся отвечает на вопросы. Вопросы по содержанию работы могут быть заданы не только членами комиссии, но и всеми присутствующими на защите. Желательно отвечать спокойно, без лишней эмоциональности, немногословно, вместе с тем дать исчерпывающий ответ.

– Зачитывается заключение рецензента.

– Обучающемуся предоставляется право ответить на вопросы и замечания, содержащиеся в рецензии. Обучающийся должен ответить на все критические замечания рецензента и обосновать свою позицию по тем вопросам, в трактовке которых он с замечанием рецензента не согласен.

– Зачитывается отзыв научного руководителя.

– Обучающемуся предоставляется заключительное слово. Здесь обучающийся может сказать о том, чем привлекла его именно эта тема, что было особенно интересным в процессе выполнения дипломного исследования и т.д.

В целом на всю процедуру защиты отводится не более 30 минут.

Комиссия удаляется на совещание, после которой объявляются отметки, выставленные за ВКР. Оценка за ВКР вместе с темой работы вносится в Приложение к диплому.

Ход заседания комиссии протоколируется. В протоколе фиксируется: итоговая оценка ВКР, вопросы и особые мнения членов комиссии. Протоколы заседаний комиссии подписываются председателем, заместителем председателя, ответственным секретарем и членами комиссии.

Рекомендации к электронной презентации выпускной квалификационной работе: Электронная презентация сопровождает доклад обучающегося о ходе и результатах научного исследования в ходе публичной защиты ВКР.

Содержание презентации может совпадать с текстом выступления, но не дублировать его. Основной целью презентации является комплексное представление проблемного поля исследования и его результатов.

Объем презентации определяется общей длительностью выступления (8-10 минут) и составляет не менее 15 слайдов.

Часть слайдов может быть ориентирована только на визуальное восприятие и сопровождаться минимальными устными комментариями в ходе выступления (например, в устном комментарии слайда «Проблема исследования, цель исследования, объект исследования, предмет исследования» выступающий называет только цель исследования, проблема, объект и предмет исследования воспринимается только визуально; гипотеза исследования озвучивается, а в комментарии слайда «Задачи исследования» говорится, что задачи исследования представлены на слайде (каждая задача называется позже в логике устного выступления, рекомендуется строить устное выступление по задачам ВКР).

Презентация должна быть подготовлена в программной среде Microsoft PowerPoint. Фон слайдов должен быть единым для всей презентации, иметь деловой, психологически комфортный стиль, соответствующий формату мероприятия. Не рекомендуется использовать типовые шаблоны фона с графическими изображениями или рисунками. Если в качестве фона отдельных слайдов используется изображение, то степень его яркости не должна мешать четкому восприятию графических объектов и чтению текста.

Текст, размещаемый на слайде, должен быть лаконичен и ограничен по общему объему. Рекомендуется оформлять текст в виде тезисов и маркированных (пронумерованных) положений, а также широко использовать графические объекты (схемы, таблицы, графики, диаграммы). Слайды не должны иметь подзаголовков, дублирующих содержание информационных объектов.

Текст оформляется шрифтом не менее 20 pt (в отдельных случаях (если на слайд не помещается небольшое количество оставшегося текста) шрифт может быть уменьшен до 18). Возможно выделение текста полужирным шрифтом, но не рекомендуется использование курсива. Форматирование текста осуществляется по ширине. Рекомендуемый шрифт –Times New Roman. Оптимальной цветовой комбинацией шрифта и фона являются «темные буквы на белом фоне». В тексте может быть сделано логическое ударение – выделение слова или словосочетания цветом.

В тексте должны быть соблюдены принятые правила орфографии, пунктуации, сокращения и специальные правила оформления (например, отсутствие точки в заголовках).

Схемы, таблицы, графики и диаграммы, включенные в состав презентации, либо выполняют самостоятельные информативные функции, либо иллюстрируют конкретные тезисы выступления, посвященные содержанию и выводам ВКР. Цветовое оформление графических объектов должно быть соразмерным общей цветовой гамме (рекомендуется использовать не более трех цветов в рамках всей презентации).

Используемые в составе презентации иллюстративные изображения (репродукции картин, плакаты, фотографии, рисунки и т.п.) должны быть связаны с конкретными содержательными элементами презентации. Все изображения должны иметь максимально большое разрешение (не допускается «растянутое» изображение слабого разрешения). При размещении на слайдах изображение необходимо «растягивать» только через «угол», чтобы не нарушить его пропорции. Каждое изображение должно иметь подпись, корректно и грамотно отражающую его выходные данные.

Анимационные эффекты могут быть применены к графическим объектам (схемам, таблицам, графикам и диаграммам) и изображениям, если это необходимо для поэтапного восприятия материала. Для оформления базовой информации использование анимационных эффектов не рекомендуется.

В качестве отдельных элементов презентации могут быть использованы аудио- и видеоматериалы. Длительность каждого из таких фрагментов должна быть строго ограничена. Ин-

тенсивность звука должна быть комфортной для аудитории. Не допускается использование музыки в качестве постоянного фона.

4.3. Критерии оценивания выпускной квалификационной работы

Шифр и расшифровка компетенции	Планируемые результаты обучения, раскрываемые параметром	Параметр	Критерии оценивания			
			Баллы в интервале 86-100 % (высокий уровень, отлично) от максимальных ставятся в случае, если:	Баллы в интервале 71-85% (средний уровень, хорошо) от максимальных ставятся в случае, если:	Баллы в интервале 56-70% (низкий уровень, удовлетворительно) от максимальных ставятся в случае, если:	Баллы в интервале 0-55% (ниже порогового уровня, неудовлетворительно) от максимальных ставятся в случае, если:
Текст ВКР						
ПК-5 <i>Готовность к разработке процесса предоставления услуг в условиях реализации девелоперских проектов, риэлтерской деятельности, управления жилой и коммерческой недвижимости с использованием современных технологий</i>	<p>Знать основные направления предствления услуг на рынке недвижимости</p> <p>Уметь использовать технологии разработки и реализации проектов на рынке недвижимости</p> <p>Владеть навыками оценки эффективности последствий реализации проектов на</p>	<p>Корректность и обоснованность выводов, сделанных по результатам анализа, и проблем, выявленных в ходе выполнения выпускной квалификационной работы,</p> <p>Аргументированность авторских предложений и рекомендаций, их актуальность и практическая значимость</p> <p>Ответы на вопросы</p>	<p>Проводит углубленный анализ предмета исследования ВКР с позиции оценки основных процессов управления на рынке недвижимости, доводы автора при разработке проекта реализации услуг на рынке недвижимости в достаточной степени аргументированы, корректны и обоснованы</p> <p>Даны полные ответы на вопросы</p>	<p>Проводит анализ предмета исследования ВКР с позиции оценки основных процессов управления на рынке недвижимости, доводы автора при разработке проекта реализации услуг на рынке недвижимости в определенной степени аргументированы, корректны и обоснованы</p> <p>Даны ответы на вопросы</p>	<p>Проводит поверхностный анализ предмета исследования ВКР с позиции оценки основных процессов управления на рынке недвижимости, доводы автора при разработке проекта реализации услуг на рынке недвижимости в некоторой степени аргументированы, корректны и обоснованы</p> <p>Даны неполные ответы на вопросы</p>	<p>Проводит посредственный анализ предмета исследования ВКР с позиции оценки основных процессов управления на рынке недвижимости, доводы автора при разработке проекта реализации услуг на рынке недвижимости не аргументированы, некорректны и не обоснованы</p> <p>Не даны полные ответы на вопросы</p>

	рынке жилой, коммерческой недвижимости и девелопмент проектов					
ПК-6 <i>Готовностью к проведению экспертизы и (или) диагностики объектов недвижимости, проведения профессиональной оценки, подготовки проектной и технической документации по землеустройству и cadastrам</i>	Знать основные методы диагностики качества услуг на рынке недвижимости Уметь использовать методы оценки объектов недвижимости Владеть навыками формирования выводов с целью стратегического развития на рынке недвижимости	Степень проработки теоретических вопросов исследуемой темы и владения специальным терминологическим аппаратом, Владение методическим инструментарием проведения исследования результатов исследования. Достаточность и глубина анализа практического материала	Свободно владеет основными методическими инструментариями диагностики проблем рынка недвижимости, проведения экспертизы эффективности проектов, значительная степень проработки вопросов исследования	владеет основными методическими инструментариями диагностики проблем рынка недвижимости, проведения экспертизы эффективности проектов, определенная степень проработки вопросов исследования	В некоторой степени владеет основными методическими инструментариями диагностики проблем рынка недвижимости, проведения экспертизы эффективности проектов, незначительная степень проработки вопросов исследования	Посредственно владеет основными методическими инструментариями диагностики проблем рынка недвижимости, проведения экспертизы эффективности проектов, очень незначительная степень проработки вопросов исследования

<p>ПК-7 Готовностью к осуществлению контроля качества процесса сервиса недвижимости, оценка соблюдения норм законодательства</p>	<p>Знать основные параметры качества процесса сервиса недвижимости Уметь использовать при анализе проекта предоставления услуг на рынке недвижимости механизма контроля их качества Владеть навыками разработки проекта повышения качества услуг на рынке недвижимости</p>	<p>Логичность и сбалансированность структуры работы, стиль и профессиональная грамотность изложения материала, Соответствие содержания выпускной квалификационной работы ее теме</p>	<p><i>Структура работы логична, сбалансирована, профессионально выстроена и соответствует теме исследования, отражает ключевые тенденции поддержания качества услуг на рынке недвижимости при сложившихся условиях</i></p>	<p><i>Структура работы сбалансирована, профессионально выстроена и соответствует теме исследования, отражает некоторые ключевые тенденции поддержания качества услуг на рынке недвижимости при сложившихся условиях</i></p>	<p><i>Структура работы не совсем сбалансирована, профессионально выстроена, не совсем соответствует теме исследования, отражает некоторые ключевые тенденции поддержания качества услуг на рынке недвижимости при сложившихся условиях</i></p>	<p><i>Структура работы не сбалансирована, профессионально не выстроена, относительно соответствует теме исследования, не отражает ключевых тенденций поддержания качества услуг на рынке недвижимости при сложившихся условиях</i></p>
---	--	--	--	---	--	--

Защита ВКР

<p>ПК-5</p> <p><i>Готовность к разработке процесса предоставления услуг в условиях реализации девелоперских проектов, риэлтерской деятельности, управления жилой и коммерческой недвижимости с использованием современных технологий</i></p>	<p>Знать основные направления представления услуг на рынке недвижимости</p> <p>Уметь использовать технологии разработки и реализации проектов на рынке недвижимости</p> <p>Владеть навыками оценки эффективности последствий реализации проектов на рынке жилой, коммерческой недвижимости и девелопмент проектов</p>	<p>Корректность и обоснованность выводов, сделанных по результатам анализа, и проблем, выявленных в ходе выполнения выпускной квалификационной работы,</p> <p>Аргументированность авторских предложений и рекомендаций, их актуальность и практическая значимость</p> <p>Ответы на вопросы</p>	<p>Продемонстрирована значительная способность к пониманию основных процессов на рынке недвижимости, оценка эффективности проектов разработки и реализации услуг на рынке недвижимости аргументирована и имеет практическую значимость</p>	<p>продемонстрирована способность к пониманию основных процессов на рынке недвижимости, оценка некоторых факторов эффективности проектов разработки и реализации услуг на рынке недвижимости аргументирована и имеет некоторую практическую значимость</p>	<p>продемонстрирована некоторая способность к пониманию основных процессов на рынке недвижимости, на несущественной оценка эффективности проектов разработки реализации услуг на рынке недвижимости, аргументирована и имеет несущественную практическую значимость</p>	<p>продемонстрирована незначительная способность к пониманию основных процессов на рынке недвижимости, дана оценка очень небольшого количества факторов эффективности проектов разработки и реализации услуг на рынке недвижимости, не имеет практическую значимость</p>
---	---	--	--	--	---	--

<p>ПК-6 Готовностью к проведению экспертизы и (или) диагностики объектов недвижимости, проведения профессиональной оценки, подготовки проектной и технической документации по землеустройству и кадастрам</p>	<p>Знать основные методы диагностики качества услуг на рынке недвижимости Уметь использовать методы оценки объектов недвижимости Владеть навыками формирования выводов с целью стратегического развития на рынке недвижимости</p>	<p>Степень проработки теоретических вопросов исследуемой темы и владения специальным терминологическим аппаратом, Владение методическим инструментарием проведения представления результатов исследования. Достаточность и глубина анализа практического материала</p>	<p><i>Доклад структурирован, Продемонстрировано свободное владение специальным терминологическим аппаратом, существенно проработан ряд вопросов исследуемой тематики, глубина понимания проведенного анализа на высоком уровне.</i></p>	<p><i>Доклад структурирован, Продемонстрировано владение терминологическим аппаратом, проработан ряд вопросов исследуемой тематики, глубина понимания проведенного анализа на среднем уровне.</i></p>	<p><i>Доклад структурирован, Продемонстрировано некоторое владение терминологическим аппаратом, незначительно проработан ряд вопросов исследуемой тематики, глубина понимания проведенного анализа на низком уровне.</i></p>	<p><i>Доклад структурирован, Продемонстрировано слабое владение терминологическим аппаратом, не проработан ряд вопросов исследуемой тематики, глубина понимания проведенного анализа очень низким уровнем.</i></p>
<p>ПК-7 Готовностью к осуществлению контроля качества процесса сервиса недвижимости, оценка соблюдения норм законодательства</p>	<p>Знать основные параметры качества процесса сервиса недвижимости Уметь использовать при анализе проекта предоставления услуг на рынке недвижимости</p>	<p>Логичность и сбалансированность структуры работы, стиль и профессиональная грамотность изложения материала, Соответствие содержания выпускной квалификационной работы ее теме</p>	<p><i>Структура работы логична, сбалансирована, профессионально выстроена и соответствует теме исследования, отражает ключевые тенденции поддержания качества услуг на рынке недвижимости при сложившихся</i></p>	<p><i>Структура работы сбалансирована, профессионально выстроена и соответствует теме исследования, отражает некоторые ключевые тенденции поддержания качества услуг на рынке недвижимости при сложившихся</i></p>	<p><i>Структура работы не совсем сбалансирована, профессионально выстроена, не совсем профессионально выстроена, соответственно соответствует теме исследования, отражает некоторые ключевые тенденции поддержания качества услуг на рынке недвижимости при сложившихся</i></p>	<p><i>Структура работы не сбалансирована, профессионально не выстроена, относительно соответствует теме исследования, не отражает ключевых тенденций поддержания качества услуг на рынке недвижимости при сложившихся условиях.</i></p>

	жимости ме-ханизма кон-троля их ка-чества Владеть навыками разработки проекта по-вышения ка-чества услуг на рынке не-движимости	условиях	иныхся условиях	жимости при сложившихся условиях	виях
--	--	----------	-----------------	----------------------------------	------

4.4. Примерные темы выпускных квалификационных работ

1. Современные тенденции развития рынка недвижимости в регионе
2. Управление рисками в агентстве недвижимости
3. Информационное обеспечение системы управления недвижимостью
4. Управление объектом коммерческой недвижимости
5. Развитие земельной ипотеки в России
6. Управление проектами в сфере недвижимости
7. Особенности управления персоналом в строительном предприятии
8. Управление имуществом муниципальных образований
9. Управление рисками строительной компании
10. Ипотечное кредитование как инструмент повышения эффективности работы строительных компаний
11. Привлечение заемного капитала на рынок жилой недвижимости
12. Развитие инновационных процессов в сфере коммерческой недвижимости
13. Управление недвижимостью в субъектах Российской Федерации
14. Особенности государственного регулирования рынка жилой недвижимости
15. Особенности управления маркетинговой политики в организации сферы недвижимости
16. Управление портфелем недвижимости имущества
17. Экономическая оценка использования коммерческой недвижимости в городе Казани
18. Современные тенденции и перспективы развития рынка недвижимости
19. Развитие жилищной ипотеки в Республике Татарстан
20. Управление имущественным комплексом
21. Повышение деловой репутации предприятий в сфере управления недвижимостью
22. Формирование деловых коммуникаций предприятий сферы управления недвижимостью
23. Управление организационными изменениями на предприятиях сферы управления недвижимостью
24. Эффективность инвестиционной деятельности фирмы в сфере управления недвижимостью
25. Разработка и экономическое обоснование инвестиционного проекта в сфере управления недвижимостью
26. Разработка антикризисной программы предприятия в сфере управления недвижимостью
27. Формирование конкурентных преимуществ фирмы в сфере управления недвижимостью
28. Особенности организации сбыта объектов жилой недвижимости на рынке России
29. Государственное регулирование рынка недвижимости Российской Федерации
30. Экономическое обоснование стратегических управленических решений в сфере недвижимости
31. Маркетинговые инструменты создания потребительской ценности субъектами рынка жилой недвижимости
32. Современные тенденции и проблемы развития гостиничного бизнеса в регионе
33. Конкурентоспособность туристического предприятия и пути её повышения
34. Формирование конкурентоспособной стратегии в индустрии гостеприимства
35. Стратегии повышения эффективности гостиничного комплекса
36. Международные гостиничные сети и динамика их развития в России
37. Управление предоставлением санаторно-курортных услуг в России
38. Разработка программ целевого туризма как стратегии диверсификации деятельности

туристской дестинации

- 39. Оценка инвестиционного потенциала туристской дестинации
- 40. Управление малой гостиницей: эффективность и риски бизнеса
- 41. Развитие хостелов как модели сервисной услуги региона
- 42. Развитие внутреннего туризма в условиях кризиса
- 43. Мотивация потребления гостиничных и туристических услуг в условиях снижения спроса
- 44. Продвижение региона на мировой рынок туристских услуг
- 45. Этнический туризм как фактор сохранения традиционного культурного ландшафта
- 46. Государственное регулирование сервисной деятельности в индустрии гостеприимства
- 47. Современные проблемы и тенденции развития индустрии гостеприимства
- 48. Информационные технологии в индустрии гостеприимства и туризма
- 49. Управление потребительским поведением в индустрии гостеприимства
- 50. Разработка системы управления качеством гостиничного сервиса
- 51. Система продвижения гостиничных услуг на рынке
- 52. Совершенствования структуры предоставления дополнительных услуг туристского предприятия
- 53. Разработка маркетинговой политики в сфере социального туризма
- 54. Роль Арт-менеджмента в индустрии гостеприимства
- 55. Значение сервиса в формировании лояльности и устойчивой конкурентоспособности предприятия индустрии гостеприимства

Приложение 2.

Оценочный лист по Выполнению и защите выпускной квалификационной работы для очной
формы обучения

Приложение к протоколу
заседания ГЭК от _____ № _____

Оценочный лист по подготовке к сдаче и сдаче выпускной квалификационной работы

ФИО обучающегося _____

Шифр Направление (профиль) _____

Группа _____

1. Общая характеристика текста выпускной квалификационной работы и защиты
выпускной квалификационной работы обучающегося (в том числе отзывы и рецензии)

2. Вопросы, заданные обучающемуся:

3. Характеристика ответов обучающегося

4. Критерии оценивания освоения компетенций при подготовке и защите выпускной
квалификационной работы

Код компетенции	Расшифровка компетенции	Уровень освоения компетенции (подчеркнуть нужное)
ПК-5	Готовность к разработке процесса предоставления услуг в условиях реализации девелоперских проектов, риэлтерской деятельности, управления жилой и коммерческой недвижимости с использованием современных технологий	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ПК-6	Готовностью к проведению экспертизы и (или) диагностики объектов недвижимости, проведения профессиональной оценки, подготовки проектной и технической документации по землеустройству и cadastrам	Высокий Средний Низкий Ниже порогового
ПК-7	Готовностью к осуществлению контроля качества процесса сервиса недвижимости, оценка соблюдения норм законодательства	Высокий Средний Низкий Ниже порогового

Компетенции освоены в полном / не в полном объёме

5. Оценка за подготовку к защите и защита ВКР

№ п/п	Предмет оценки	Балл
1	Текст выпускной квалификационной работы	До 50
2	Защита выпускной квалификационной работы	До 50
	Общий балл	До 100

Итоговая оценка за подготовку к защите и защиту выпускной квалификационной работы
(отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно)

ОСОБОЕ МНЕНИЕ (при наличии) указывается ФИО, подпись члена ГЭК, выразившего особое мнение, описывается содержание мнения)

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ГЭК

_____ (подпись)

_____ (Фамилия И.О.)

ЧЛЕНЫ ГЭК

_____ (подпись)

_____ (Фамилия И.О.)

Секретарь ГЭК

_____ (подпись)

_____ (Фамилия И.О.)

Приложение №3

к программе государственного аттестационного испытания
Б3.Б.02(Д) «Выполнение и защита выпускной квалификационной работы»

Список литературы, необходимой для подготовки к выполнению и защите выпускной квалификационной работы

Направление подготовки/специальность: 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль) подготовки: Сервис недвижимости

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2022

Основная литература:

1. Бушенева, Ю. И. Как правильно написать реферат, курсовую и дипломную работы / Бушенева Ю.И. - Москва :Дашков и К, 2016. - 140 с.: ISBN 978-5-394-02185-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/415294> (дата обращения: 18.03.2020). – Режим доступа: по подписке.
2. Менеджмент: бакалаврская работа: Учебное пособие / Под общ. ред. С.Д. Резника. - Москва : НИЦ Инфра-М, 2013. - 250 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-005583-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/318592> (дата обращения: 18.03.2020). – Режим доступа: по подписке.

3. Кравченко, Л. В. Практикум по Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access), PhotoShop: Учебно-методическое пособие / Кравченко Л.В., - 2-е изд., испр. и доп - Москва :Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 168 с.(Профессиональное обр.)ISBN 978-5-91134-656-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/478844> (дата обращения: 18.03.2020). – Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература:

1. Афанасьева, О. Г. Анализ деятельности коммерческого банка : методические указания к выполнению курсовой работы по дисциплине «Анализ деятельности коммерческого банка» для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» на очной и заочной формах обучения / О. Г. Афанасьева. - Чебоксары : ФГБОУ ВПО ЧГСХА, 2013. - 22 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/432041> (дата обращения: 18.03.2020). – Режим доступа: по подписке.

2. Гойхман, О. Я. Организация и проведение мероприятий: Учебное пособие / Гойхман О.Я. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 136 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-004998-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/472092> (дата обращения: 18.03.2020). – Режим доступа: по подписке.

3. Гелецкий, В. М. Реферативные, курсовые и выпускные квалификационные работы : учебно-методическое пособие / В. М. Гелецкий. - 2-е изд., перераб. и доп. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2011. - 152 с. - ISBN 978-5-7638-2190-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/443230> (дата обращения: 18.03.2020). – Режим доступа: по подписке.

Приложение №4

к программе государственного аттестационного испытания
Б3.Б.02(Д) «Выполнение и защита выпускной квалификационной работы»

Перечень информационных технологий, используемых для подготовки к выполнению и защите выпускной квалификационной работы, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Направление подготовки/специальность: 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль) подготовки: Сервис недвижимости

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2022

1. Операционная система Microsoft office professional plus 2010, или Microsoft Windows 7 Профессиональная, или Windows XP (Volume License)
2. Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 365, или Microsoft office professional plus 2010
3. Adobe Reader XI или Adobe Acrobat Reader DC
4. Браузер Mozilla Firefox
5. Браузер Google Chrome
6. Kaspersky Endpoint Security для Windows
7. Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах. АО «Антиплагиат»
 8. Электронная библиотечная система «ZNANIUM.COM»
 9. Электронная библиотечная система Издательства «Лань»
 10. Электронная библиотечная система «Консультант студента»
 11. Справочно-правовая система «Гарант»
 12. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

Приложение №5

к программе государственного аттестационного испытания
Б3.Б.02(Д) «Выполнение и защита выпускной квалификационной работы»

Макет отзыва руководителя выпускной квалификационной работы

ОТЗЫВ
руководителя о выпускной квалификационной работе
обучающегося _____ группы __ курса
направления подготовки/специальности _____ «_____»
профиля/специальности «_____»
Институт управления, экономики и финансов

(фамилия, имя, отчество обучающегося)

Оценивание параметров текста выпускной квалификационной работы

Параметр	Код компетенции	Уровень освоения компетенции (подчеркнуть)	Баллы	Оценка Руководителя (баллы)
1.Логичность и сбалансированность структуры	ПК-5	Высокий (39-45) Средний (32-38) Низкий (25-31) Ниже порогового (0-24)	до 45	
2.Соответствие содержания выпускной квалификационной работы ее теме	ПК-6	Высокий (39-45) Средний (32-38) Низкий (25-31) Ниже порогового (0-24)	до 45	
3.Степень проработки теоретических вопросов исследуемой темы и владения специальным терминологическим аппаратом	ПК-5	Высокий (39-45) Средний (32-38) Низкий (25-31) Ниже порогового (0-24)	до 45	
4.Владение методическим инструментарием проведения и представления результатов исследования. Достаточность и глубина анализа практического материала	ПК-6	Высокий (39-45) Средний (32-38) Низкий (25-31) Ниже порогового (0-24)	до 45	
5.Корректность и обоснованность выводов, сделанных по результатам анализа, и проблем, выявленных в ходе выполнения выпускной квалификационной работы	ПК-5	Высокий (39-45) Средний (32-38) Низкий (25-31) Ниже порогового (0-24)	до 45	
6.Аргументированность авторских предложений и рекомендаций, их актуальность и практическая значимость	ПК-6	Высокий (39-45) Средний (32-38) Низкий (25-31) Ниже порогового (0-24)	до 45	

7.Соответствие оформления выпускной квалификационной работы предъявляемым требованиям	ПК-7	Высокий (39-45) Средний (32-38) Низкий (25-31) Ниже порогового (0-24)	до 45	
8.Соблюдение сроков предоставления научному руководителю	ПК-7	Высокий (39-45) Средний (32-38) Низкий (25-31) Ниже порогового (0-24)	до 45	
Средний балл за оценку всех компетенций (сумма баллов / количество компетенций)	x	Высокий (39-45) Средний (32-38) Низкий (25-31) Ниже порогового (0-24)	до 45	

Отмеченные достоинства:

Отмеченные недостатки:

Заключение:

Научный руководитель:

/ _____

подпись

ФИО

«_____» _____ 20 _____.

Приложение №6
к программе государственного аттестационного испытания
Б3.Б.02(Д) «Выполнение и защита выпускной квалификационной работы»

Макет рецензии на выпускную квалификационную работу

РЕЦЕНЗИЯ
на выпускную квалификационную работу
обучающегося _____ группы __ курса
направления подготовки/специальности _____ «_____»
профиля/специальности «_____»
Институт управления, экономики и финансов
(фамилия, имя, отчество обучающегося)

Оценивание параметров текста выпускной квалификационной работы

Параметр	Код компетенции	Уровень освоения компетенции (подчеркнуть)	Баллы	Оценка Рецензента (в баллах)
1.Логичность и сбалансированность структуры	ПК-6	Высокий (5) Средний (4) Низкий (3) Ниже порогового (0-2)	до 5	
2.Степень проработки теоретических вопросов исследуемой темы и владения специальным терминологическим аппаратом	ПК-5	Высокий (5) Средний (4) Низкий (3) Ниже порогового (0-2)	до 5	
3.Владение методическим инструментарием проведения и представления результатов исследования. Достаточность и глубина анализа практического материала	ПК-5	Высокий (5) Средний (4) Низкий (3) Ниже порогового (0-2)	до 5	
4.Корректность и обоснованность выводов, сделанных по результатам анализа, и проблем, выявленных в ходе выполнения выпускной квалификационной работы	ПК-7	Высокий (5) Средний (4) Низкий (3) Ниже порогового (0-2)	до 5	
5.Аргументированность авторских предложений и рекомендаций, их актуальность и практическая значимость	ПК-6	Высокий (5) Средний (4) Низкий (3) Ниже порогового (0-2)	до 5	
Средний балл за оценку всех компетенций (сумма баллов / количество компетенций)	x	Высокий (5) Средний (4) Низкий (3) Ниже порогового (0-2)	до 5	

Отмеченные достоинства _____

Отмеченные недостатки _____

Заключение _____

Рецензент _____

должность

_____ / _____ /

подпись

ФИО

«____» 20 ____ г.

Печать организации