

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор
И.В. Макурин
(подпись, расшифровка подписи)
“ 01 ” _____ 2015 г.



ПРОГРАММА

**государственной итоговой аттестации
выпускников по направлению подготовки
(бакалавриат)**

38.03.06 «Торговое дело» (профиль «Коммерция») (очная форма обучения)
(код) (наименование направления подготовки)

Квалификация (степень) – «Бакалавр»
(наименование квалификации, степени)

Рабочая программа обсуждена и одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция»

Зав. кафедрой Булат
(подпись)

О.А. Булавенко

«23» 12 2015 года

СОГЛАСОВАНО:

Начальник учебно-методического управления

И М.Г. Некрасова
(подпись)

«26» 12 2015 года

Декан факультета экономики и менеджмента

Литовченко В.В. Литовченко
(подпись)

«23» 12 2015 года

Доцент кафедры «Маркетинг и коммерция»

Липовка Н.П. Липовка
(подпись)

«23» 12 2015 года

Доцент кафедры «Маркетинг и коммерция»

Ларченко Ю.Г. Ларченко
(подпись)

«23» 12 2015 года

Ст. преп. кафедры «Маркетинг и коммерция»

Сарилова О.А. Сарилова
(подпись)

«23» 12 2015 года

Ст. преп. кафедры «Маркетинг и коммерция»

Солнышкина И.В. Солнышкина
(подпись)

«24» 12 2015 года

Рабочая программа рассмотрена, одобрена и рекомендована к использованию методической комиссией факультета экономики и менеджмента

Председатель методической комиссии

Литовченко В.В. Литовченко
(подпись)

«23» 12 2015 года

Автор рабочей программы

Доцент кафедры «Маркетинг и коммерция»

Токтарова Т.И. Токтарова
(подпись)

«23» 12 2015 года

1 Общие положения

1.1 Цель государственной итоговой аттестации

Целью государственной итоговой аттестации является установление уровня подготовки выпускника к выполнению профессиональных задач и соответствия его подготовки требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) и основной образовательной программы высшего профессионального образования (ООП ВПО), разработанной в Комсомольском-на-Амуре государственном техническом университете.

1.2 Состав государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация по направлению подготовки (бакалавриат) 38.03.06 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

включает:

- а) государственный экзамен;
- б) защиту выпускной квалификационной работы.

1.3 Нормативная база итоговой аттестации

1.3.1 Итоговая аттестация осуществляется в соответствии с нормативным документом университета **СТП 7.5-2 Итоговая аттестация. Положение**. В указанном документе определены и регламентированы:

- общие положения по итоговой аттестации;
- правила и порядок организации и процедура проведения итоговой государственной аттестации;
- обязанности и ответственность руководителя выпускной квалификационной работы;
- результаты итоговой государственной аттестации;
- порядок апелляции итоговой государственной аттестации;
- документация по итоговой государственной аттестации.

1.3.2 Оформление выпускной квалификационной работы осуществляется в соответствии с требованиями **РД 013-2012 Текстовые студенческие работы. Правила оформления**.

2 Характеристика выпускника

2.1 Квалификационная характеристика (требования)

Профессиональная деятельность бакалавров осуществляется во всех сферах народного хозяйства и направлена на обслуживание функционирования хозяйствующих субъектов всех правовых форм собственности, сферы госбюджета и внебюджетных институциональных структур.

Область профессиональной деятельности бакалавров включает: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Объектами профессиональной деятельности бакалавров являются: товары потребительского и производственного назначения, услуги по торговому, логистическому и рекламному обслуживанию покупателей; коммерческие, товароведные и торгово-технологические, маркетинговые и логистические процессы; выявляемые и формируемые потребности; средства рекламы; методы и средства испытания и контроля качества товаров; материальные потоки, логистические цепи и системы.

2.2 Виды профессиональной деятельности

Основной образовательной программой по направлению подготовки (бакалавриат) 38.03.06 «Торговое дело» (профиль «Коммерция») предусматривается подготовка выпускников к следующим видам профессиональной деятельности:

- торгово-технологическая;
- организационно-управленческая.

Бакалавр может адаптироваться к следующим видам смежной профессиональной деятельности:

- управленческо-хозяйственной.

2.3 Задачи профессиональной деятельности

Основные свои профессиональные задачи бакалавр по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (профиль «Коммерция») решает в коммерческих организациях различных отраслей народного хозяйства, в бюджетных учреждениях, профессиональных консультационных агентствах и других учреждениях соответствующего профиля.

Бакалавр по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (профиль «Коммерция») должен решать следующие задачи профессиональной деятельности (далее также ЗПД) в соответствии с видами профессиональной деятельности (далее также ВД), таблица 1:

Таблица 1 – Содержание задач профессиональной деятельности

Задачи	Содержание задач профессиональной деятельности
ВД 1	Торгово-технологическая
ЗПД 1	Выявление, формирование и удовлетворение потребностей; Разработка и внедрение комплекса маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы; Определение роли рекламы в торгово-технологической деятельности, выбор и разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке;

Продолжение таблицы 1

Задачи	Содержание задач профессиональной деятельности
ЗПД 2	Участие в работе по организации и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии; Регулирование процессов хранения, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь.
ЗПД 3	Организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг; приемки товаров по количеству и качеству ее учета; анализ результатов учета
ЗПД 4	Управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;
<i>ВД 2</i>	<i>Организационно-управленческая</i>
ЗПД 5	Сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью; Изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;
ЗПД 6	Повышение качества торгового обслуживания потребителей; Идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации;
ЗПД 7	Организация и осуществление профессиональной деятельности коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной;
ЗПД 8	Организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыт) товаров; управление товарными запасами и их оптимизация;

3 Требования к результатам освоения образовательной программы

3.1 Квалификационные требования, необходимые для профессиональной деятельности

Требования к профессиональной подготовке выпускника обуславливаются задачами и содержанием его будущей деятельности по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»). В результате освоения образовательной программы обучающийся должен обладать следующими компетенциями, таблица 2:

Таблица 2 – Характеристика компетенций

Кодовое обозначение	Характеристика компетенции
<i>Компетенции, регламентированные ФГОС ВПО и ООП ВПО</i>	
Общекультурные компетенции	
ОК 2	Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.
ОК 3	Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранных языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.
ОК 5	Способность к самоорганизации и самообразованию.
ОК 9	Владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

Продолжение таблицы 2

Общепрофессиональные компетенции	
ОПК 1	Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.
ОПК 2	Способность применять основные методы экономического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования, владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.
ОПК 3	Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.
ОПК 4	Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией
ОПК 5	Готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления
Профессиональные компетенции	
ПК 1	Способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
ПК 2	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери.
ПК 3	Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формирование с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
ПК 4	Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения фальсификации
ПК 6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
ПК 7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупки и продажу товаров.
ПК 8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
ПК 9	Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

3.3 Связь элементов итоговой аттестации и профессиональных задач

По результатам государственной итоговой аттестации проверяется степень освоения выпускником способности решать следующие задачи профессиональной деятельности:

Таблица 3 – Связь элементов итоговой аттестации и профессиональных задач

Элементы государственной итоговой аттестации	Задачи профессиональной деятельности							
	ВД 1				ВД 2			
	ЗПД 1	ЗПД 2	ЗПД 3	ЗПД 4	ЗПД 5	ЗПД 6	ЗПД 7	ЗПД 8
Государственный экзамен								
Товароведение и экспертиза товаров	ПК 1	ПК 2	ОПК3		ОПК4	ПК 4	ОПК5	
Организация, технология и проектирование предприятий	ПК 1	ПК 2	ОПК3		ОПК4	ПК8	ОПК5	ПК 7
Маркетинг	ПК 1			ПК9	ПК3 ОПК4		ПК 7	ОК 3
Рекламная деятельность	ПК 3 ОК3				ОПК4		ОПК 3	
Экономика торгового предприятия		ПК 2	ОПК 3				ОПК 2	ПК 7
Исследование рынка	ПК3				ОПК4	ОК 9		
Коммерческая деятельность	ПК1	ПК2	ОК 2	ОПК 3	ОПК4		ПК 9	
Организация коммерции по сферам применения	ПК 3	ПК2	ОК 2	ПК 7 ОПК3		ПК 4	ОПК5	ПК 6
Логистика	ПК 1	ОК2		ПК 7	ОПК 4	ОК 2	ПК 9	ПК6
Выпускная квалификационная работа								
Введение			ОК3	ОПК1				
Теоретическая глава	ПК 4	ПК2	ОК5	ОПК5			ОПК2	
Аналитическая глава	ПК1		ОПК 3	ОПК 2	ОПК4	ПК 4 ОПК5	ПК9	ПК6
Проектная глава (прикладная)	ПК2	ПК1		ПК7		ПК8		
Заключение		ОПК1			ОПК4			ОК2

4 Государственный экзамен

4.1 Структура государственного экзамена

В структуру государственного квалификационного экзамена входят основные вопросы по учебным модулям (дисциплинам):

- «Товароведение и экспертиза товаров»;
- «Организация, технология и проектирование предприятий»;

- «Маркетинг»;
- «Рекламная деятельность»;
- «Экономика торгового предприятия»;
- «Исследование рынка»
- «Логистика»;
- «Коммерческая деятельность»;
- «Организация коммерции по сферам применения»;

Примерный перечень вопросов по каждой дисциплине и литература по ним представлены в Приложении А.

В Приложении Б представлены примеры типовых практических заданий (задач), выносимых на государственный экзамен.

Билет состоит из трех теоретических вопросов по разным дисциплинам и одной задачи. Примеры экзаменационных билетов представлены в Приложении В.

4.2 Критерии оценки государственного экзамена

Результаты государственного экзамена определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценке уровня профессиональной подготовленности по результатам государственного экзамена необходимо учитывать следующие **критерии**:

- знание учебного материала (учебных дисциплин);
- знание нормативно-законодательных актов и различных информационных источников;
- способность к абстрактному логическому мышлению;
- умение выделить проблемы;
- умение определять и расставлять приоритеты;
- умение аргументировать свою точку зрения.

Уровень знаний определяется следующими **оценками**: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, глубоко и прочно усвоившему программный материал, исчерпывающе, грамотно и логически стройно его излагающему, в свете которого тесно увязывается теория с практикой. При этом обучающийся не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами контроля знаний, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами решения практических задач.

Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, твердо знающему программный материал, грамотно и по существу излагающего его, который не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми приемами их решения.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который имеет знания только основного материала, но не усвоил его детали, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения последовательности в

изложении программного материала и испытывает трудности в выполнении практических заданий.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который не усвоил значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большим затруднением решает практические задачи. Списывание (или использование недопустимых материалов) является основанием для получения оценки «неудовлетворительно».

5 Выпускная квалификационная работа

Выпускная квалификационная работа (далее также ВКР) бакалавра по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» представляет собой законченную научно-практическую разработку, в которой студент в комплексе использует знания и умения, приобретённые им в процессе обучения, для выявления проблемной области и разработки предложений и рекомендаций по ее устранению на предприятии, выбранном в качестве объекта исследования, а также уметь:

- систематизировать, закреплять и расширять теоретические и практические знания и применять эти знания при решении конкретных задач, возникающих в сфере товарного обращения;

- развивать навыки ведения самостоятельной работы с применением методик исследования, при решении разрабатываемых в выпускной работе проблем и вопросов;

- самостоятельно ориентироваться в различных областях экономики России в современных условиях.

5.1 Вид выпускной квалификационной работы

ВКР выполняется в виде бакалаврской работы.

5.2 Цель выполнения выпускной квалификационной работы и предъявляемые к ней требования

Выполнение ВКР имеет своей **целью**:

- систематизацию, закрепление и углубление полученных теоретических и практических знаний по направлению подготовки;

- развитие навыков обобщения практических материалов, критической оценки теоретических положений и выработки своей точки зрения по рассматриваемой проблеме;

- развитие умения аргументировано излагать свои мысли и формулировать предложения;

- выявление у обучающихся творческих возможностей и готовности к практической деятельности в условиях современной экономики.

К выпускной квалификационной работе предъявляются следующие **основные требования**:

- раскрытие актуальности, теоретической и практической значимости темы;

- правильное использование законодательных и нормативных актов, методических, учебных пособий, а также научных и других источников информации,

их критическое осмысление, и оценка практических материалов по выбранной теме;

- демонстрация способности владения современными методами и методиками в сфере товарного обращения;
- полное раскрытие темы выпускной квалификационной работы, аргументированное обоснование выводов и формулировка предложений, представляющих научный и практический интерес, с обязательным использованием практического материала, в том числе данных статистического отчета, бухгалтерского баланса, данных по результатам маркетинговых исследований, отчетах о прибылях и убытках и т.д.);
- раскрытие способностей обеспечения систематизации и обобщения собранных по теме материалов, развития навыков самостоятельной работы при проведении научного исследования.

5.2 Примерная тематика и порядок утверждения тем выпускных квалификационных работ

При выборе темы необходимо учитывать ее актуальность в современных условиях, практическую значимость для учреждений, организаций и предприятий, где были получены первичные исходные данные для подготовки выпускной работы.

При выборе темы целесообразно руководствоваться опытом, накопленным при написании курсовых работ, подготовки рефератов и докладов для выступления на семинарах и практических занятиях, конференциях, что позволит обеспечить преемственность научных и практических интересов.

Название темы бакалаврской работы должно быть кратким, отражать основное содержание работы. В названии темы нужно указать объект и / или инструментарий, на которые ориентирована работа. В работе следует применять новые технологии и современные методы.

Примерная тематика ВКР представлена в Приложении Г.

5.3 Структура выпускной квалификационной работ. Требования к ее содержанию

Структура выпускной работы включает: введение, три главы (теоретическая, аналитическая и рекомендательная), с разбивкой на параграфы, заключение, а также список использованных источников и приложения. Объем работы – в пределах 65-80 печатных страниц в основной части, без учета приложений.

Во введении обосновывается выбор темы, ее актуальность, формулируются цель и задачи исследования. Здесь отражается степень изученности рассматриваемых вопросов в научной и практической литературе, оговаривается предмет и объект исследования, конкретизируется круг вопросов, подлежащих исследованию. По объему введение не превышает 3-5 страниц.

Первая глава имеет теоретический характер. В ней на основе изучения литературы, дискуссионных вопросов, систематизации современных исследований рассматриваются возникновение, этапы исследования проблем, систематизируются позиции российских и зарубежных ученых и обязательно аргументируется соб-

ственная точка зрения обучающегося относительно понятий, проблем, определенных, выводов.

Вторая и последующие главы носят аналитический и прикладной характер, раскрывающий содержание проблемы. В них на конкретном практическом материале освещается фактическое состояние проблемы на примере конкретного объекта. Достаточно глубоко и целенаправленно анализируется и оценивается действующая практика, выявляются закономерности и тенденции развития на основе использования собранных первичных документов, статистической и прочей информации за предоставленный для данного исследования период (как правило, не менее трех лет).

Содержание этих глав является логическим продолжением первой теоретической главы и отражает взаимосвязь теории и практики, обеспечивает разработку вопросов плана работы и выдвижение конкретных предложений по исследуемой проблеме.

Заключение содержит выводы по теме ВКР и конкретные предложения по исследуемым вопросам. Они должны непосредственно вытекать из содержания выпускной работы и излагаться лаконично и четко. По объему заключение не превышает 3-5 страниц.

5.4 Критерии оценки выпускных квалификационных работ

При оценке уровня профессиональной подготовленности по результатам защиты ВКР необходимо учитывать следующие критерии:

- актуальность тематики и ее значимость;
- масштабность работы;
- реальность поставленных задач;
- характер проведенных расчетов;
- подтвержденную документально апробацию результатов;
- наличие опубликованных работ;
- наличие авторской позиции по тематике ВКР;
- качество доклада;
- качество и полноту ответов на вопросы.

Оценка **«Отлично»** выставляется за ВКР, которая носит исследовательский характер, имеет грамотно изложенную теоретическую главу, глубокий анализ, критический разбор практической деятельности, логичное, последовательное изложение материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями. ВКР должна иметь положительные отзывы научного руководителя и рецензента. При ее защите выпускник показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения, а во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т.п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

Оценка **«Хорошо»** выставляется за ВКР, которая носит исследовательский характер, имеет грамотно изложенную теоретическую главу, в ней представлены достаточно подробный анализ и критический разбор практической деятельности, последовательное изложение материала с соответствующими выводами, однако с

не вполне обоснованными предложениями. Она имеет положительный отзыв научного руководителя и рецензента. При ее защите выпускник показывает знание вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по теме исследования, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т.п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

Оценка **«Удовлетворительно»** выставляется за ВКР, которая носит исследовательский характер, имеет теоретическую главу, базируется на практическом материале, но имеет поверхностный анализ и недостаточно критический разбор, в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения. В отзывах рецензентов имеются замечания по содержанию работы и методике анализа. При ее защите выпускник проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не всегда дает исчерпывающие аргументированные ответы на заданные вопросы.

Оценка **«Неудовлетворительно»** выставляется за ВКР, которая не носит исследовательского характера, не имеет анализа, не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях кафедры. В работе нет выводов либо они носят декларативный характер. В отзывах научного руководителя и рецензента имеются критические замечания. При защите квалификационной работы выпускник затрудняется отвечать на поставленные вопросы по ее теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки. К защите не подготовлены наглядные пособия и раздаточный материал.

ПРИЛОЖЕНИЕ А **(обязательное)**

Примерный перечень вопросов к государственному экзамену

Раздел 1

Вопросы по дисциплине «ЭКОНОМИКА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ»

1. Понятие, состав и структура товарооборота.
2. Назначение, состав и структура основных фондов торгового предприятия.
3. Показатели, характеризующие состав и структуру основных фондов торгового предприятия.
4. Оборотные средства торгового предприятия: состав, структура и показатели использования. Пути ускорения оборачиваемости.
5. Состав затрат торгового предприятия.
6. Показатели характеризующие затраты торгового предприятия.
7. Источники формирования валового дохода торгового предприятия.
8. Формирование и направление использования прибыли торгового предприятия.

Список основной литературы

- 1 Зимин, А. Ф. Экономика предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А. Ф. Зимин, В. М. Тимирьянова. - М. :ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 288 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (25.11.2014)
- 2 Иванов, Г. Г. Экономика организации (торговля) [Электронный ресурс]: учебник / Г. Г. Иванов. - М. :ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 352 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (25.11.2014)
- 3 Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / Под ред. А.Н. Соломатина. - СПб. : Питер, 2009. - 560 с.

Список дополнительной литературы

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации. С изм. и доп. на 15 января 2014 года. - М. : Эксмо, 2014. - 576 с.
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации. С изм. и доп. на 15 января 2014 года. - М. : Эксмо, 2014. - 880 с.
- 3 Трудовой кодекс Российской Федерации. С изм. и доп. на 15 января 2014 года. - М. : Эксмо, 2014. - 224 с.
- 4 Сулова, Ю. Ю. Доходы предприятия торговли [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. - М. : НИЦ ИНФРА-М; Красноярск : СФУ, 2014. - 136 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (25.11.2014)

Раздел 2

Вопросы по дисциплине «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» и «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЦИИ ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ»

1. Содержание процесса коммерческой деятельности на торговом предприятии.
2. Структурное построение коммерческих служб предприятия и их основные функции.
3. Планирование закупок на предприятии.
4. Планирование сбыта готовой продукции на предприятии.
5. Значение операции и субъекты таможенного оформления.
6. Методика разработки бизнес-плана.
7. Виды договоров используемых в коммерческой деятельности.
8. Состав и структурное построение службы сбыта на предприятии
9. Управление ассортиментом товаров.
10. Сущность, особенности и классификация услуг.

Список основной литературы

1. Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы : учебник [Электронный ресурс] : / В.Г. Елиферов, В.В. Репин - М. : НИЦ : Инфра-М, 2014. - 319 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (26.11.2014)
2. Панкратов, Ф.Г., Солдатова, Н.Ф - Коммерческая деятельность: учебник. Рекомендован Министерством образования РФ в качестве учебника для студентов высших учебных заведений. / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова, М. : «Дашков и Ко», 2012. – 216 с.
3. Половцева, Ф.П.– Коммерческая деятельность : учебник. Рекомендован Министерством образования РФ в качестве учебника для студентов высших учебных заведений / Ф.П. Половцева. - М. :ИНФРА-М, 2012. – 260 с.
4. Рой, Л.В., Третьяк, В.П. – Анализ отраслевых рынков: учебник. Рекомендовано Учебно-методическим объединением по классическому университетскому образованию в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / Л.В. Рой, В.П. Третьяк, М.: ИНФРА-М, 2013 г., 442 с.
5. Широнова, В.Г. Управление предпринимательской фирмой [Электронный ресурс] : учебник / В.Г. Широнова - СПбГУ. : Высшая школа менеджмента, 2012. - 384 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (26.11.2014)

Список дополнительной литературы

- 1.Гражданский Кодекс Российской Федерации;
- 2.Бессолицин, А. А. – История российского предпринимательства: учебное пособие. Допущено Учебно-методическим объединением по направлениям педагогического образования в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений / А. А. Бессолицин, М. : МФПА, 2010. – 328 с. // ZNANI-

UM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (25.11.2014)

3. Бухвалов, А.В. Корпоративное управление : вопросы и практики и оценки. СПбГУ: ВШМ, 2013.- 263 с.

4. Основы предпринимательского дела : учебник / Под ред. Ю.М. Осипова. – М. : «ЮНИТИ», 2012. – 506 с.

Раздел 3

Вопросы по дисциплине «ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ЭКСПЕРТИЗА ТОВАРОВ»

- 1 Ассортимент товаров: классификация, свойства и показатели.
- 2 Товароведная классификация и кодирование товаров.
- 3 Мировые тенденции развития торговли.
- 4 Стандартизация товаров: сущность, характеристика фонда нормативных документов.
- 5 Подтверждение соответствия: понятие, цели, виды подтверждение соответствия порядок проведения.
- 6 Виды и средства информации о товаре.
- 7 Экспертиза товаров. Виды, методы и средства.
- 8 Идентификация и фальсификация товаров: виды и методы обнаружения.

Список основной литературы

1 Николаева, М.А Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров. В 2 ч. Ч. 1: Модуль I. Теоретические основы товароведения : учебник / М.А. Николаева. - М. : Норма : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 368 с. //«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.Znanium.com> (21.04.2014)

2 Райкова, Е.Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для бакалавров / Е. Ю. Райкова. - М. : Дашков и Ко, 2012. – 412 с. // «ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система. - Режим доступа : <http://www.Znanium.com> (21.04.2014)

3 Страхова, С. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы / С. А. Страхова. - М. : Дашков и К, 2014. - 164 с. //«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система.- Режим доступа: <http://www.Znanium.com> (21.04.2014)

Список дополнительной литературы

1 Николаева, М.А Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров. В 2 ч. Ч. 1: Модуль I. Теоретические основы товароведения: Учебник / М.А. Николаева. - М. : Норма : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 368 с. //«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система.-Режим доступа: <http://www.Znanium.com> (21.04.2014)

2 Райкова, Е.Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы: Учебник для бакалавров / Е. Ю. Райкова. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 412 с.

//«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: [//http://www. Znanium.com](http://www.Znanium.com) (21.04.2014)

2 Страхова, С. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы / С. А. Страхова. - М. : Дашков и К, 2014. - 164 с. // «ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система. - Режим доступа : [//http://www. Znanium.com](http://www. Znanium.com) (21.04.2014)

Раздел 4

Вопросы по дисциплине «ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

- 1 Система основных элементов, формирующих уровень культуры обслуживания в магазине.
- 2 Классификация и принципы размещения розничными предприятиями.
- 3 Виды, типы и функции предприятий оптовой торговли.
- 4 Торгово-технологический процесс предприятий торговли: особенности организации и управления.
- 5 Классификация и характеристика основных методов продажи товаров в розничной торговле. Выбор эффективных методов продажи.
- 6 Проектирование предприятий торговли, организация их строительства и капитального ремонта.
- 7 Техническая оснащенность предприятий торговли.

Список основной литературы

- 1 Чкалова, О.В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник / О.В. Чкалова. - М. : Форум : НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с. (Высшее образование: Бакалавриат) //«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система.- Режим доступа: [//http://www. Znanium.com](http://www. Znanium.com) (21.04.2014)
- 2 Памбухчиянц, В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник для студентов высших и средних специальных учебных заведений – 2-е изд. / В.К Памбухчиянц – М. : ИВЦ «Маркетинг», 2013. – 315 с. //«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система.- Режим доступа: [//http://www. Znanium.com](http://www. Znanium.com) (21.04.2014)

Список дополнительной литературы

- 1 Чкалова, О.В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник / О.В. Чкалова. - М. : Форум : НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с. (Высшее образование : Бакалавриат) //«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система.- Режим доступа: [//http://www. Znanium.com](http://www. Znanium.com) (21.04.2014)
- 2 Памбухчиянц, В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник для студентов высших и средних специальных учебных заведений – 2-е изд. / В.К. Памбухчиянц – М. : ИВЦ «Маркетинг», 2013. – 315 с.

//«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система. - Режим доступа:
[//http://www. Znanium.com](http://www.Znanium.com) (21.04.2014)

Раздел 5

Вопросы по дисциплине «ЛОГИСТИКА»

- 1 Понятие и классификация материальных потоков и логистических операций.
- 2 Информационные потоки и информационные системы в логистике, понятие и классификация.
- 3 Принципы и функции логистики, понятие и характеристика.
- 4 Логистические системы и подсистемы, их характеристика.
- 5 Эффективность использования смешанных маршрутов перевозки.
- 6 Структура времени доставки грузов, сроки доставки и их эффективность.
- 7 Экономическая сущность, назначение и причины формирования образования материальных — запасов. Классификация запасов.
- 8 Оптимизация материальных запасов. Определение оптимальных параметров поставки.
- 9 Основные системы управления запасами.
10. Назначение и метода нормирования товарных запасов в сфере оптовой и розничной торговли.
- 11 Понятие и классификация грузовых перевозок.
12. Понятие и классификация грузов.
13. Транспортные тарифы.

Список основной литературы

- 1 Коммерческая логистика : учебное пособие / Под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. - М. : Вузовский учебник : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 253 с.
 //«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система.- Режим доступа:
[//http://www. Znanium.com](http://www. Znanium.com) (21.04.2014)
- 2 Гаджинский, А. М. Логистика [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / А. М. Гаджинский. - 21-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 420 с. //«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система.- Режим доступа: [//http://www. Znanium.com](http://www. Znanium.com) (21.04.2014)
- 3 Логистика : учебник / Государственный Университет Управления; Под ред. Б.А. Аникина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 368 с.
 //«ZNANIUM.COM» : электронно-библиотечная система.- Режим доступа:
[//http://www. Znanium.com](http://www. Znanium.com) (21.04.2014)

Список дополнительной литературы

- 1 Транспортная логистика : организация перевозки грузов : учебное пособие / А.М. Петрова, Ю.Н. Царегородцев, А.М. Афонин и др. - М. : Форум : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 368 с.
- 2 Аутсорсинг и аутстаффинг : высокие технологии менеджмента : учебное пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с.
- 3 Логистика складирования : учебник / В.В. Дыбская. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 559 с.
- 4 Экономические основы логистики : учебник / Н.К. Моисеева; Под общ. ред. проф., д.э.н. В.И. Сергеева. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 528 с.
- 5 Управление запасами в цепях поставок : учебник / А.Н. Стерлигова. - М. : ИНФРА-М, 2013. - 430 с.
- 6 Логистика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н. Г. Каменевой. - М. : КУРС : ИНФРА-М, 2013. - 202 с.
- 7 Логистика производства : учебное пособие / В.И. Степанов. - М. : НИЦ Инфра-М, 2012. - 200 с.
- 8 Корпоративная логистика в вопросах и ответах / В.И. Сергеев, Е.В. Будрина и др.; Под ред. В.И.Сергеева - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 634 с.

Раздел 6

Вопросы по дисциплинам «МАРКЕТИНГ», «РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»,

- 1 Основные концепции и виды маркетинга
- 2 Окружающая маркетинговая среда
- 3 Сегментация рынка и позиционирование товара на выбранном сегменте.
- 4 Классификация, многоуровневая модель и жизненный цикл товара
- 5 Виды ценовых стратегий и методы расчета цен в маркетинге
- 6 Понятие товародвижения и основные каналы распределения.
- 7 Взаимодействие основных субъектов рекламного рынка.
- 8 Планирование рекламной кампании и формирование рекламного бюджета.
- 9 Оценка эффективности и тестирование рекламных кампаний.
- 10 Правовое регулирование рекламной деятельности.
- 11 Сущность и основные направления ситуационного анализа рынка
- 12 Анализ масштаба и потенциала рынка
- 13 Анализ структуры рынка
- 14 Анализ динамики и устойчивости рынка (вариации), в т. ч. анализ сезонности рынка

Список основной литературы

- 1 Басовский, Л. Е. Маркетинг: курс лекций / Л.Е. Басовский - М. : ИНФРА-М, 2010. - 219 с.: // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (27.11.2014)

2 Беляевский, И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз [Электронный ресурс] : учеб. пособие / И. К. Беляевский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : КУРС: НИЦ Инфра-М, 2013. - 392 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (25.11.2014)

3 Бузин, В. Н. Медиапланирование. Теория и практика [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Реклама», «Маркетинг», «Психология», «Социология», «Журналистика» / В. Н. Бузин, Т. С. Бузина. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 495 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014)

4 Герасименко, В. В. Маркетинг-практикум : учебно-практическое пособие / В.В. Герасименко; (МГУ). - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 240 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014).

5 Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость: учебник / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 416 с. : // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014)

6 Замедлина, Е. А. Реклама : учебное пособие / Е.А. Замедлина. - 2-е изд. - М.: ИД РИОР: ИНФРА-М, 2012. - 118 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014)

7 Каменева, Н. Г. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Н. Г. Каменева, В. А. Поляков. - 2-е изд., доп. - М. : Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 368 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (25.11.2014)

8 Морошкин, В. А. Маркетинг : учебное пособие / В.А. Морошкин, Н.А. Контарева, Н.Ю. Курганова. - М. : Форум, 2011. - 352 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014).

9 Маркетинг : учебное пособие / Под ред. проф. И.М. Синяевой. - М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2011. - 384 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014).

10 Основы рекламы [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся вузов, обучающихся по специальностям 032401 «Реклама», 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг» / [Ю. С. Бернадская и др.]; под ред. Л. М. Дмитриевой. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 351 с. - (Серия «Азбука рекламы»). // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014)

Список дополнительной литературы

1 Годин, А. А. Интернет-реклама : учебное пособие / А.А. Годин, А.М. Годин, В.М. Комаров. - 2-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 168 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014)

2 Добренъков, В. И. Методы социологического исследования[Электронный ресурс]: учебник / В. И. Добренъков, А. И. Кравченко. - М. :ИНФРА-М, 2013. - 768 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (25.11.2014)

3 Казакова, Н. А. Маркетинговый анализ[Электронный ресурс] : учеб. пособие / Н. А. Казакова. - М. : НИЦ Инфра-М, 2012. - 240 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (25.11.2014)Маркетинг розничного торгового предприятия : учебное пособие / Г.А. Васильев, А.А. Романов, В.А. Поляков. - М. : Вузовский учебник, 2011. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014)

4 Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учеб. пособие / Под ред. Н.А. Нагапетьянца. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. - 282 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014).

5 Маркетинг услуг : учебник / Т.А. Тультаев. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 208 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014)

6 Шарков, Ф. И. Интегрированные коммуникации : реклама, публик рилейшнз, брендинг: Учебное пособие / Ф.И. Шарков. - М. : Дашков и К, 2012. - 324 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014).

ПРИЛОЖЕНИЕ Б (обязательное)

Примеры типовых практических заданий (задач), выносимых на государственный экзамен

Задача 1

Предприятие планирует приобрести оборудование. Определите целесообразность его приобретения, если косвенные затраты связанные с эксплуатацией составят – 83 тыс. рублей в месяц.

В связи с запуском оборудования планируется увеличить объемы выпускаемой продукции на 10 %, что даст ожидаемое увеличение доли рынка, а также увеличение выручки на 7 %. Средняя текущая выручка в месяц составляет 2 млн. рублей. Характеристики оборудования представлены в таблице.

Характеристики	Показатели
Цена, рубли	2 100 000
Зарплата obsл. персонала	300 000. р/год
Стоимость электроэнергии	2,99 р/кВт
Кoэф. затрат на ремонт	0,34
Кoэф. лизинга	1,43
Расход электроэнергии	0,84 кВт/на ед. прод.
Срок службы	8 лет
Производительность	75 000 дет./год

Задача 2

На основании данных определить:

- а) Расчётную оборачиваемость мест, пропускную способность зала ресторана и коэффициент её использования в текущем году;
- б) Количество потребителей, которое дополнительно можно обслуживать в будущем году по сравнению с текущим;
- в) На сколько процентов увеличится пропускная способность зала в будущем году, если – зал на 150 мест работает 10 часов в смену. Средняя продолжительность обслуживания одного потребителя – 25 минут. Фактически за смену в текущем году обслуживается 3000 человек.

В планируемом году за счет расширения площади торгового зала количество мест увеличится на 15 %. В результате совершенствования методов обслуживания, затраты времени на обслуживания одного посетителя сократятся до 23 минут.

Задача 3

Определить стоимость фьючерсного контракта на покупку одной тысячи акций по текущей рыночной цене 115 рублей за акцию, с поставкой через 60 дней, при величине банковского процента по депозитам 13,5 % годовых и 10 % нормой дивидендов по акциям.

Задача 4

Малое предприятие специализируется на производстве традиционных видов молочной продукции.

Необходимо проанализировать портфель фирмы методом БКГ и дать свой анализ состояния предприятия. По результатам анализа составить рекомендации предприятию по дальнейшему развитию направлений деятельности.

Исходные данные для расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Исходные данные для построения матрицы БКГ

Товар	Доля рынка фирмы, %	Доля рынка основного конкурента, %	Объем продаж фирмы, т			Объем продаж в отрасли, т		
			2012	2013	2014	2012	2013	2014
Молоко	60	30	70	90	90	200	250	300
Кефир	30	60	50	70	70	150	200	250
Сметана	40	50	20	40	40	80	80	100
Творог	50	40	20	40	40	80	80	100
Масло	30	40	5	5	5	20	20	30

Задача 5

Фирма «Эликс» продает товары типа украшений для дома, которые отличаются от товаров-конкурентов лучшим дизайном. Финансовые показатели фирмы следующие: прямые издержки на изделие – 20 р., постоянные издержки – 2000000 р., ожидаемый уровень рентабельности – 10 % и инвестированный капитал – 10000000 р. Ёмкость рынка – 1000000 изделий, доля рынка «Эликс» – 10 %.

1) Рассчитать целевую цену.

Служба анализа рынка располагает данными о главном конкуренте – марке «Люмина». Оценки важности выбранных атрибутов равны: 0,5; 0,25 и 0,25; оценки по атрибутам составляют: для марки «Эликс» - 10, 6 и 9; для марки «Люмина» - 8, 7 и 9. Средняя цена на рынке составляет 50р.

2) Рассчитать цену, пропорциональную воспринимаемой ценности.

Задача 6

Рассчитайте интегральный показатель конкурентоспособности по четырем маркам компьютера. Дайте рекомендации фирме в отношении каждой марки компьютера.

Таблица 1 - Технические характеристики компьютеров и коэффициенты их значимости

Технические характеристики	Марка компьютера					Коэффициент Значимости
	А	Б	В	Г	База для сравнения	
Объем жесткого диска, Гб	40	40	30	10	40	0,25
Объем оперативной памяти, Мб	25 6	25 6	25 6	128	256	0,3
Частота процессора, гГц	1,4	1,7	1,9	1,7	1,9	0,3
Размер экрана, дюйм	17	17	15	15	17	0,05
Дизайн, балл	4	6	5	8	6	0,1

Таблица 2 - Стоимостные характеристики компьютеров

Стоимостные характеристики	Марка компьютера				
	А	Б	В	Г	База для сравнения
Цена, т.р.	26	28	23	15	26
Суммарные расходы за весь срок эксплуатации, т.р.	11	8	14	18	13

Задача 7

Рассчитайте характеристики годового абсолютного потенциала рынка г. Комсомольска-на-Амуре в 2014 году для зубной пасты: в весовых измерениях и в измерениях, выраженных в стандартизованных единицах товара в год.

1) Укажите возможную сегментацию рынка зубных паст, связанную с демографическими характеристиками населения.

2) Укажите, - насколько использован потенциал рынка, если фактическая емкость рынка зубной пасты составила 75 тонн в год.

3) Укажите возможные направления рекламы для изменения абсолютного потенциала рынка зубных паст.

При решении задачи принять, что потенциальными потребителями зубной пасты являются лица, начиная с трех лет.

Исходные данные представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 - Численность населения г. Комсомольска-на-Амуре

Год	2010	2011	2012	2013	2014
Численность населения, тыс. чел.	296,0	292,5	289,5	286,7	293,9

Таблица 2 - Рождаемость в г. Комсомольске-на-Амуре

Год	2010	2011	2012	2013	2014
Численность родившихся, тыс. чел.	2,3	2,4	2,6	2,8	2,9

Средний расход зубной пасты при единичном использовании – 0,45 г. Средний объём тюбика зубной пасты – 120 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ В (обязательное)

Примеры экзаменационных билетов

Билет № 1

- 1 Понятие, основная цель, задачи и принципы маркетингового исследования
- 2 Система основных элементов, формирующих уровень культуры обслуживания в магазине.
- 3 Показатели, характеризующие затраты торгового предприятия.
- 4 *Задача.* Торговая фирма закупает товар по цене 250 р. и продает в среднем по 300 единиц этого товара по цене 300 р. Если фирма согласится понизить цену на 10 %, то, сколько единиц изделия ей нужно продать, чтобы сохранить свою валовую прибыль?

Билет № 2

- 1 Назначение, состав и структура основных фондов торгового предприятия.
- 2 Понятия, цели и основные формы маркетинговых коммуникаций.
- 3 Принципы и функции логистики, понятие и характеристика.
- 4 *Задача.* На основании данных таблицы определить влияние изменения структуры товарооборота на товарооборачиваемость.

Товарные группы	Товарооборот, тыс.р.		Товарооборачиваемость прошлого года, дней
	Прошлый год	Отчётный год	
Гастрономические	7872,00	9030,00	30,00
Винно-водочные	12288,00	12950,00	50,00
Хлебный	5312,00	5950,00	27,00

Среднее значение товарооборачиваемости по предприятию в целом – 34,2 дня

Билет № 3

- 1 Условия развития логистической системы на основе принципа аутсорсинга
- 2 Показатели наличия, движения и использования персонала.
- 3 Понятие и содержание торгово-технологического процесса. Отличительные особенности технологических процессов различных методов продаж.
- 4 *Задача.* Рассчитайте:
 - а) потребность в расчетно-кассовой технике;
 - б) количество примерочных кабин.
 Распределите площадь торгового зала по функциональным зонам. Для магазина «Одежда для женщин» торговой площадью 500 м.кв., торгующего индивидуальным методом

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

(обязательное)

Список примерных тем выпускных квалификационных работ бакалавров по направлению «Торговое дело»

1. Организация коммерческой деятельности на предприятии (производственном, торговом).
2. Коммерческая деятельность на рынке определённых товаров и услуг (на примере мебельных товаров, алкогольной, молочной продукции и др.)
3. Планирование рекламной кампании коммерческой организации
4. Эффективность хозяйственных связей предприятия (на внутреннем и внешнем рынке).
5. Планирование и организация закупок.
6. Эффективность закупочной политики предприятия.
7. Организация и планирование сбыта продукции на предприятии.
8. Стимулирование сбыта в коммерческой деятельности.
9. Совершенствование каналов распределения продукции производственного предприятия.
10. Информационные технологии в коммерческой деятельности.
11. Управление материальными запасами.
12. Совершенствование рекламной деятельности коммерческой организации.
13. Стратегическое планирование маркетинговой деятельности коммерческой организации
14. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия сферы услуг.
15. Организация коммерческой деятельности торгового предприятия.
16. Организация закупок в контрактной системе.
17. Эффективные технологии управления торговым предприятием.
18. Техничко-экономические показатели деятельности торгового предприятия и пути их улучшения.
19. Управление товарными запасами.
20. Повышение эффективности деятельности торгового предприятия.
21. Управление продажами на предприятии торговли.
22. Исследование форм и методов продажи товаров.
23. Организация продажи товаров определённого ассортимента.
24. Пути улучшения обслуживания потребителей в сфере торговли.
25. Современные сетевые технологии в розничной торговле.
26. Создание системы эффективного управления продажами.
27. Совершенствование стратегии продаж в целях повышения их эффективности на предприятии торговли.
28. Применение логистического подхода в организации хранения товаров.
29. Совершенствование складских бизнес-процессов.
30. Торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой (розничной) торговли: особенности построения и направления совершенствования.

31. Совершенствование автоматизации и механизации торговых (коммерческих) и технологических операций.
32. Совершенствование технологической планировки магазина (склада) торгового предприятия.
33. Совершенствование технологии организации хранения, учёта и контроля товаров на складе.
34. Совершенствование процесса товародвижения на предприятии.
35. Совершенствование организации товароснабжения розничных торговых предприятий.
36. Влияние ассортиментной политики торгового предприятия на повышение эффективности деятельности.
37. Формирование рационального ассортимента товаров как фактор повышения конкурентоспособности предприятия.
38. Влияние ассортимента товаров на организацию торгово-технологического процесса (на примере продовольственных, непродовольственных товаров и ППТН).
39. Логистика в системе управления материальными ресурсами предприятия (производственного, торгового и т.д.)
40. Логистика как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия.
41. Логистика и фактор повышения конкурентоспособности торгового предприятия.
42. Использование элементов транспортной логистики в коммерческой деятельности предприятия.
43. Совершенствование транспортного обеспечения коммерческой деятельности.
44. Организация информационных потоков и информационных систем в торговой организации на основе логистики.
45. Оценка эффективности логистики на уровне торгового предприятия.
46. Организация закупок на принципах логистики как фактор повышения эффективности торгового предприятия.
47. Управление материальными потоками в логистической системе торгового предприятия.
48. Оценка и пути улучшения коммерческой активности и конкурентоспособности предприятия.
49. Разработка стратегии развития торгового предприятия.
50. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания закупочной (сбытовой) деятельности предприятия.
51. Роль транспортных операций в повышении эффективности коммерческой деятельности предприятия.
52. Управление качеством с целью повышения эффективности деятельности предприятия.
53. Исследование и анализ рынка ... (указывается наименование товара, услуги)
54. Оценка конкурентоспособности товарных групп предприятия на основе применения инструментов стратегического маркетинга

55. Оценка конкурентоспособности товарных групп предприятия на основе применения инструментов стратегического маркетинга
56. Влияние тенденций и оценка перспектив развития товарного рынка
57. Влияние потребительских предпочтений на увеличение объемов реализации продукции предприятия

ПРИЛОЖЕНИЕ Д
(обязательное)

Примерные графики прохождения этапов
государственной итоговой аттестации

Примерный график подготовки, организации и проведения
Государственного экзамена

Виды работ	Сроки для 4-летнего обучения	Ответственный исполнитель
Формирование состава ГЭК по направлению подготовки	До 15 ноября	Зав. кафедрой
Формирование (актуализация) программы государственного экзамена по направлению подготовки	ноябрь	Зав. кафедрой, ведущие преподаватели
Ознакомление студентов выпускников с ГИА под роспись	До 15 ноября	Зав. кафедрой
Подготовка вопросов к государственному экзамену по направлению подготовки	апрель	Зав. кафедрой, преподаватели кафедры
Выдача вопросов студентам по государственному экзамену по специальности	Начало мая	вед. инженер
Организация обзорных лекций и консультаций по государственному экзамену по специальности	Апрель	Преподаватели кафедры
Подготовка и утверждение комплектов билетов	Апрель	Председатель ГЭК, зав. кафедрой, вед. инженер
Утверждение расписания государственного экзамена и информирование студентов	Март-апрель	Вед. инженер, зав. кафедрой
Распоряжение о допуске студентов к государственному экзамену по направлению подготовки (за неделю до экзамена)	Середина мая	Декан факультета, секретарь деканата
Проведение государственного экзамена	Конец мая	ГЭК

Примерный график подготовки, организации и проведения защиты ВКР

Виды работ	Сроки для 4-летнего обучения	Ответственный исполнитель
Формирование состава ГЭК	До 15 ноября	Зав. кафедрой
Преддипломная практика	Апрель-май (4 недели)	Зав. кафедрой
Определение места преддипломной практики	Ноябрь-декабрь	Студент
Подача на кафедру заявления и гарантийного письма о месте прохождения преддипломной практики.	Февраль	Студент
Подготовка приказа на преддипломную практику.	Март	Вед. инженер кафедры, руководители ВКР
Начало преддипломной практики. Выдача заданий. Проведение собрания.	Апрель	Руководители ВКР
Контроль за ходом преддипломной практики	Апрель-май	Руководители ВКР
Защита отчетов по преддипломной практике	Конец мая	Руководители ВКР
Выпускная квалификационная работа	Июнь (4 недели)	Зав. кафедрой
Представление тем ВКР, выбор темы ВКР и научного руководителя	Октябрь-ноябрь	Преподаватели кафедры, студенты
Подача заявления о закреплении темы дипломной работы и научного руководителя.	Октябрь	Студент выпускной группы
Подготовка приказа по утверждению тем и руководителей ВКР	До 15 ноября	вед. инженер кафедры, руководители ВКР
Составление и утверждение заданий на ВКР и календарного графика на ВКР	Апрель	Руководитель ВКР, зав. кафедрой
Составление и согласование задания на ВКР с зав. кафедрой	Апрель	Зав. кафедрой, руководители ВКР
Организация консультаций (по отдельным главам и нормоконтролю)	Май	Зав. кафедрой
Контроль за ходом выполнения ВКР I этап (30%) II этап (80%) III этап (100%)	25 мая 10 июня 15 июня	Зав. кафедрой, руководители ВКР
Проведение предзащиты на кафедре	15 июня	Зав. кафедрой, руководители ВКР
Утверждение дат защит ВКР	Март	Зав. кафедрой секретарь ГЭК
Получение резолюций по нормоконтролю, Руководителей ВКР, зав. кафедрой (за неделю до защиты)	Вторая половина июня	Студент выпускной группы
Подготовка распоряжения о допуске к защите ВКР (за неделю до защиты)	Вторая половина июня	Зав. кафедрой, секретарь деканат
Защита ВКР в ГЭК	Конец июня	Зав. кафедрой Члены ГЭК

**Примерный график организации самостоятельной работы
обучающихся по подготовке к защите ВКР**

Этапы работ	Планируе- мая трудо- емкость, %	Дата выполнения		Подпись руководителя
		План	Факт	
1 Сбор, изучение и системати- зация учебной, научно- технической литературы, учебно- методической документации и па- тентной информации	20	Во вре- мя пред- диплом- ной практи- ки		
2 Разработка общей части (вве- дения, теоретической главы) ра- боты	20	5 мая		
3 Технологические разработки. Этапы решения поставленной за- дачи. Подготовка аналитической и практической глав	30	15 мая		
4 Написание заключения и ан- нотации	10	10 июня		
5 Окончательное оформление расчетно-пояснительной записки и графических материалов	10	10 июня		
6 Подготовка на проверку и подпись ВКР руководителю	5	Вторая полови- на июня		
7 Подготовка на проверку и подпись ВКР заведующему ка- федрой. Получение допуска к за- щите	5	Вторая полови- на июня		
<i>Итого</i>	100			