

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)
« 20 » ноября 20 15 г.

ПРОГРАММА

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

38.04.06 «Торговое дело» (заочная форма обучения)
(код) (наименование направления подготовки)

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

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

И.о. зав. кафедрой Обжал
(подпись)

О.А. Булавенко

«16» 11 2015 года

СОГЛАСОВАНО:

Начальник учебно-методического управления JK М.Г. Некрасова

(подпись)

«18» ноября 2015 года

Декан факультета экономики и менеджмента фм В.В. Литовченко

(подпись)

«16» 11 2015 года

Доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» bn

(подпись)

Н.П. Липовка

«16» 11 2015 года

Доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» okz

(подпись)

Т.И. Токтарова

«16» 11 2015 года

Доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» ep

(подпись)

Е.В. Чепухалина

«16» 11 2015 года

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

Председатель методической комиссии фм

(подпись)

В.В. Литовченко

«16» 11 2015 года

Автор рабочей программы

Доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» Ларченко

(подпись)

Ю.Г. Ларченко

«16» 11 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 образования (ФГОС ВО) и основной образовательной программы высшего образования (ООП ВО), разработанной в Комсомольском-на-Амуре государственном техническом университете.

1.2 Состав государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация по направлению подготовки (магистратура) 38.04.06 «Торговое дело» 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 013-2013 Текстовые студенческие работы. Правила оформления**.

2 Характеристика выпускника

2.1 Квалификационная характеристика (требования)

Профессиональная деятельность магистров 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 магистров включает: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой дея-

тельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Объектами профессиональной деятельности магистров являются: товары потребительского и производственного назначения; услуги по торговому обслуживанию покупателей; коммерческие, товароведные, логистические, торгово-технологические и маркетинговые процессы; выявляемые и формируемые потребности; средства рекламы; методы и средства испытания и контроля качества товаров; научно-исследовательские процессы, образовательные средства и методы.

2.2 Виды профессиональной деятельности

Основной образовательной программой по направлению подготовки (магистратура) 38.04.06 «Торговое дело» предусматривается подготовка выпускников к следующим видам профессиональной деятельности:

- организационно-управленческая.

2.3 Задачи профессиональной деятельности

Постановка и решение профессиональных задач по направлению 38.04.06 «Торговое дело» осуществляется в коммерческих организациях различных отраслей народного хозяйства, в бюджетных учреждениях, профессиональных консультационных агентствах и других учреждениях соответствующего профиля.

Магистр по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» должен решать следующие задачи профессиональной деятельности (далее также ЗПД) в соответствии с видами профессиональной деятельности (далее также ВД), таблица 1:

Кодовое обозначение	Содержание задач профессиональной деятельности
<i>ВД 1</i>	<i>Организационно-управленческая</i>
ЗПД 1	Стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения
ЗПД 2	Организация и управление бизнес-планированием
ЗПД 3	Анализ и оценка эффективности инновационных бизнес-проектов организации (предприятия)
ЗПД 4	Разработка тактики и стратегии организации (предприятия), прогнозирование и оценка их оптимальности
ЗПД 5	Организация и управление бизнесом на рынке товаров и услуг, анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия)
ЗПД 6	Планирование и принятие решений в области коммерции, или маркетинга, или логистики, или рекламы, или товароведения; оценка их эффективности
ЗПД 7	Разработка и управление товарной политикой организации (предприятия)
ЗПД 8	Анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической или товароведной)
ЗПД 9	Планирование рекламной деятельности, создание и управление брендами
ЗПД 10	Управление и оптимизация внутренней и внешней логистики торгового предприятия

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 38.04.06 «Торговое дело». В результате освоения образовательной программы обучающийся должен обладать следующими компетенциями, таблица 2:

Таблица 2 – Характеристика компетенций

Кодовое обо-	Характеристика компетенции
---------------------	-----------------------------------

значение	
<i>Компетенции, регламентированные ФГОС ВПО</i>	
Общекультурные компетенции	
ОК 1	Способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
ОК 2	Готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения
ОК 3	Готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала
ОК 4	Способность совершенствовать и развивать свой интеллектуальный и общекультурный уровень
ОК 5	Способность к самостоятельному обучению новым методам исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности
ОК 6	Способность самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности, расширять и углублять своё научное мировоззрение
ОК 7	Способность адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей
ОК 8	Способность критически резюмировать информацию, проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска
ОК 9	Готовность к самостоятельной работе с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования; способность быть мобильным на рынке труда и подготовленным к продолжению образования в сфере дополнительного и послевузовского образования
Общепрофессиональные компетенции	
ОПК1	Готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности
ОПК3	Способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
ОПК4	Готовность выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
Профессиональные компетенции	
ПК 3	Способность анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия
ПК 4	Готовность к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности её хозяйственной деятельности, способность к разработке стратегии, контролю за её реализацией и оценке эффективности путём аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
ПК 5	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

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:

Таблица 3 – Связь элементов итоговой аттестации и профессиональных задач

Элементы государственной итоговой аттестации	Задачи профессиональной деятельности									
	ВД 1									
	зпд 1	зпд 2	зпд 3	зпд 4	зпд 5	зпд 6	зпд 7	зпд 8	зпд 9	зпд 10
Государственный экзамен										
Инновационные маркетинговые коммуникации			ОК6			ОПК1			ОПК3	
Рекламный менеджмент					ПК5	ПК4		ОПК3	ОПК4	
Бизнес-проектирование коммерческой деятельности		ПК3	ОПК4		ПК5					
Управление качеством и конкурентоспособностью товаров	ОПК4						ПК3			
Инвестиции на рынке товаров и услуг	ОК8		ОПК3			ОПК4		ПК5		
Стратегическое управление торговым бизнесом	ОК7			ПК5	ПК4					
Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики		ОПК3						ОПК4		ПК5
Организация экспертизы			ОПК3				ПК3	ОПК4		
Товарный маркетинг (по объектам рынка)			ОПК3	ОПК4				ПК5		
Организация услуг на потребительском рынке			ОПК3					ОПК4		
Выпускная квалификационная работа										
Введение					ОК1	ОПК1		ОК4 ОПК1		
Теоретическая глава	ОПК1,3	ОК7 ОПК1,3	ОПК1,3	ОПК1,3	ОК4 ОПК1,3	ОПК1,3	ОПК1,3	ОПК1,3	ОПК1,3	ОПК1,3
Аналитическая глава	ОК5 ОПК1,3,4 ПК4,5	ОПК1,3,4 ПК3,5	ОК6 ОПК1,3,4 ПК5	ОПК1,3,4 ПК4,5	ОПК1,3,4 ПК3,4,5	ОК1 ОПК1,3,4 ПК4	ОПК1,3,4 ПК4,5	ОК8 ОПК1,3,4 ПК3,4,5	ОПК1,3,4 ПК4,5	ОПК1,3,4 ПК4,5
Проектная (прикладная) глава	ОПК1,3,4 ПК4,5	ОПК1,3,4 ПК3,5	ОПК1,3,4 ПК5	ОК3 ОПК1,3,4 ПК4,5	ОПК1,3,4 ПК3,4,5	ОПК1,3,4 ПК4	ОК2 ОПК1,3,4 ПК4,5	ОПК1,3,4 ПК3,4,5	ОК3 ОПК1,3,4 ПК4,5	ОК6 ОПК1,3,4 ПК4,5
Заключение				ОК8 ОПК1	ОК4 ОПК1	ОК1 ОПК1				

4 Государственный экзамен

4.1 Структура государственного экзамена

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

- "Инновационные маркетинговые коммуникации";
- "Рекламный менеджмент";
- "Бизнес-проектирование коммерческой деятельности";
- Управление качеством и конкурентоспособностью товаров";
- Инвестиции на рынке товаров и услуг";
- "Стратегическое управление торговым бизнесом";
- "Проектирование товаропроводящих систем в логистике на основе торговли";
- "Организация экспертизы";
- "Товарный маркетинг (по объектам рынка)";
- "Организация услуг на потребительском рынке".

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

Билет состоит из двух теоретических вопросов по разным дисциплинам. Примеры экзаменационных билетов представлены в Приложении Б.

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) магистра по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» представляет собой законченную разработку, в которой студент в комплексе использует приобретённые знания для решения задач по организации, управлению и проектированию процессов в области профессиональной деятельности применительно к объекту исследования (потребительскому рынку, крупному предприятию сферы товарного обращения). Кроме этого, в ходе выполнения выпускной квалификационной работы студент должен показать практические умения и навыки:

- анализа состояния потребительского рынка и прогнозирование перспектив его развития;
- проектирования технологических процессов в торговых организациях современных форматов;
- разработки стратегии развития торговой организации на основе анализа и оценки маркетинговой информации;
- разработки нормативных методических и организационно-технических документов.

5.1 Вид выпускной квалификационной работы

ВКР выполняется в виде магистерской диссертации.

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 решения прикладных задач в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной, рекламной);

- 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 В. Примерный график подготовки, организации и проведения защиты ВКР – Приложение 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 использованной литературы и приложения. Объем работы – в пределах 100-120 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 собственная точка зрения обучающегося относительно понятий, проблем, определений, 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 «ИННОВАЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

- 1 Российский и мировой опыт применения инноваций в маркетинговых коммуникациях.
- 2 Понятие, сущность и функции инновационных маркетинговых коммуникаций.
- 3 Виды и средства инновационных маркетинговых коммуникаций.
- 4 Планирование и организация работы системы ИМК.
- 5 Эффективность инновационных маркетинговых коммуникаций.

Список основной 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, 2013. - 168 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (27.11.2014).
- 2 Замедлина Е. А. Реклама : учебное пособие / Е. А. Замедлина. - 2-е изд. - М. : ИД РИОР: ИНФРА-М, 2013. - 118 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (27.11.2014).
- 3 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, 2013. - 351 с. - (Серия «Азбука рекламы»). // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (27.11.2014).
- 4 Шарков Ф. И. Интегрированные коммуникации: реклама, паблик рилейшнз, брендинг : учебное пособие / Ф. И. Шарков. - М. : Дашков и К, 2013. - 324 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (27.11.2014).

Раздел 2

Вопросы по дисциплине «РЕКЛАМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

- 1 Характеристика, проблемы и перспективы развития российского рынка рекламы.
- 2 Рекламная коммуникационная система: основные субъекты рекламного рынка и их организационные функции в рекламном процессе.
- 3 Факторы, влияющие на бюджет рекламы. Методы формирования рекламного бюджета

4 Понятие и виды эффективности рекламы. Оценка эффективности и тестирование рекламных кампаний.

5 Рыночные и вне рыночные регуляторы рекламы, их задачи и сфера деятельности.

Список основной литературы

1 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).

2 Замедлина Е. А. Реклама : учебное пособие / Е.А. Замедлина. - 2-е изд. - М.: ИД РИОР: ИНФРА-М, 2013. - 118 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014).

3 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, 2013. - 351 с. - (Серия «Азбука рекламы»). // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (27.11.2014).

Раздел 3

Вопросы по дисциплине «БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

- 1 Понятие бизнес-процесса и виды бизнес-процессов.
- 2 Содержание основных, вспомогательных и управленческих процессов.
- 3 Основные положения стандарта IDEF0
- 4 Правила построения функциональной модели бизнес-процесса.
- 5 Показатели оценки эффективности бизнес-процесса.

Список основной литературы

1 Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление : учебник / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 319 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (23.09.2015).

2 Козлов, А.С. Проектирование и исследование бизнес-процессов: учебное пособие / А. С. Козлов. – 4-е изд., стер. – М. : Флинта : 2011. – 267 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (23.09.2015).

3 Крышин, О. Настольная книга по внутреннему аудиту: Риски и бизнес-процессы : / О. Крышин. – М. : АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 477 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (23.09.2015).

Раздел 4

Вопросы по дисциплине «УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОВАРОВ»

- 1 Социально-экономическая сущность качества и конкурентоспособности товаров.
- 2 Методы оценки качества товаров.
- 3 Методы оценки конкурентоспособности товаров.
- 4 Общие положения современной системы управления качеством товаров.
- 5 Система управления конкурентоспособностью товаров.

Список основной литературы

- 1 **ГОСТ 15467-79.** Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения. Введ. 1979-07-01. Переиздан 1986-06-. - М. : Изд-во стандартов, 1987.
- 2 Магомедов, Ш. Ш. Управление качеством продукции : учебник / Ш. Ш. Магомедов, Г. Е. Беспалова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 336 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (23.09.2015).
- 3 Минько, Э. В. Маркетинг : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг», 032401 «Реклама» / Э. В. Минько, Н. В. Карпова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 351 с. // ZNANIUM.COM: электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (23.09.2015).

Раздел 5

Вопросы по дисциплине «ИНВЕСТИЦИИ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ»

- 1 Понятия инвестиционной деятельности. Классификация инвестиций и инвесторов.
- 2 Виды финансовых рынков. Разновидности финансовых институтов на финансовом рынке. Классификация ценных бумаг. Риски инвестиций в ценные бумаги и методы управления такими рисками.
- 3 Понятие капитальных вложений. Классификация реальных активов. Управление инвестиционными рисками в реальные активы.
- 4 Инвестиционный проект. Классификация инвестиционных проектов. Бизнес-план инвестиционного проекта.
- 5 Источники финансирования инвестиционных проектов. Методы финансирования инвестиционных проектов.
- 6 Правовое обеспечение инвестиционной деятельности.
- 7 Оценка эффективности инвестиционных проектов. Основные показатели эффективности проекта.

Список основной литературы

1 Бизнес-планирование : учебное пособие / Под ред. проф. Т. Г. Попадюк, В. Я. Горфинкеля. - М. : Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 296 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

2 Игонина, Л. Л. Инвестиции : учебник / Л. Л. Игонина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр: НИЦ Инфра-М, 2013. - 752 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

3 Лукасевич, И. Я. Инвестиции : учебник / И. Я. Лукасевич. - М. : Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 413 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

4 Маркова, Г. В. Экономическая оценка инвестиций : учебное пособие / Г. В. Маркова. - М. : КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 144 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

Раздел 6

Вопросы по дисциплине «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМ БИЗНЕСОМ»

1 Цели и задачи стратегического управления торговым бизнесом.

2 Виды систем стратегического управления коммерческой деятельностью.

3 Этапы выработки стратегии управления торговым бизнесом.

4 Методы диагностики системы стратегического управления торговым бизнесом.

5 Оценка эффективности стратегического управления торговым бизнесом.

Список основной литературы

1 Антонов, Г. Д. Стратегическое управление организацией : учебное пособие / Г. Д. Антонов, В. М. Тумин, О. П. Иванова. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 239 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

2 Грушенко, В. И. Стратегии управления компаниями. От теории к практической разработке и реализации : учебное пособие / В. И. Грушенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

3 Иванов, Г. Г. Управление торговой организацией : учебник / Г. Г. Иванов, И. С. Лебедева, Т. В. Панкина. - М. : ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 368 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

4 Ларионов, И. К. Стратегическое управление [Электронный ресурс] : учебник для магистров / Под ред. докт. экон. наук, проф. И. К. Ларионова. – М.

: Дашков и К, 2014. - 235 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

5 Наумов, В. Н. Стратегический маркетинг : учебник / В. Н. Наумов. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

Раздел 7

Вопросы по дисциплине «ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОВАРОПРОВОДЯЩИХ СИСТЕМ В ЛОГИСТИКЕ НА ОСНОВЕ ТОРГОВЛИ»

- 1 Понятие и виды товаропроводящих систем, их роль в современной экономике.
- 2 Понятие и методы определения зон сбыта продукции.
- 3 Методика определения оптимального количества каналов распределения.
- 4 Методы определения оптимальных мест расположения торговых посредников.
- 5 Условия выбора торговых посредников и оценка их деятельности.
- 6 Определение потребностей предприятия в ресурсах.
- 7 Определение методов закупок ресурсов.
- 8 Проектирование концентрационно-распределительных товаропроводящих систем.

Список основной литературы

1 Аникин, Б. А. Логистика : учебник / Под ред. Б. А. Аникина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Инфра-М, 2012. - 368с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

2 Гаджинский, А. М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики : учебник / А. М. Гаджинский. - М. : Дашков и К, 2013. - 324 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

3 Гаджинский, А. М. Логистика : учебник / А. М. Гаджинский. - 2-е изд. - М. : Дашков и К, 2013. - 420 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015)

4 Латыпов, Р. А. Проектирование товаропроводящих систем в торговле : учебное пособие / Р. А. Латыпов. - Казань : Казанский институт (филиал) РГТЭУ, 2013. - 85 с.

5 Галанов, В. А. Логистика : учебник / В. А. Галанов. - 2-е изд. - М. : Форум, НИЦ Инфра-М, 2015. - 272 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

Раздел 8

Вопросы по дисциплине «ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ»

1 Понятие экспертизы. Цели и задачи экспертизы товаров. Принципы товарной экспертизы. Общность и отличия товарной экспертизы от других видов оценочной деятельности.

2 Классификация методов товарной экспертизы, их характеристика. Основные этапы проведения экспертизы.

Список основной литературы

1 Евдохова, Л. Н. Товарная экспертиза [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Л. Н. Евдохова, С. Л. Масанский. – Минск : Выш. шк., 2013.

2 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. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (21.04.2014).

Раздел 9

Вопросы по дисциплине «ТОВАРНЫЙ МАРКЕТИНГ (ПО ОБЪЕКТАМ РЫНКА)»

1 Субъекты и объекты маркетинга. Классификация маркетинга по объектам рынка. Процесс управления маркетингом на предприятии. Модели маркетинга

2 Специфика потребительского маркетинга. Комплекс маркетинга на потребительском рынке. Модель покупательского поведения на потребительском рынке.

3 Специфика промышленного маркетинга. Характеристика промышленной цепочки и закупочного центра. Модель поведения потребителей на промышленном рынке. Критерии сегментации рынков производственных товаров.

4 Специфика маркетинга услуг. Мультиатрибутивная модель услуги. Процесс оценки качества услуги потребителем. Процесс принятия решения о покупке услуги. Известные модели маркетинга услуг.

5 Розничный и оптовый маркетинг: схожесть и отличие. Маркетинговые решения в розничной и оптовой торговле.

6 Некоммерческий маркетинг. Особенности комплекса маркетинга, применяемого некоммерческими организациями

Список основной литературы

1 Морозов, Ю. В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс] : учебник / Ю. В. Морозов; Под ред. проф. Ю. В. Морозова, доц. В. Т. Гришиной. - 8-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. - 448 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com> (23.09.2015).

2 Никишкин, В.В. Маркетинг розничного торгового предприятия. Терминологический словарь / Никишкин В. В., Твердохлебова М. Д. - М. : НИЦ

ИНФРА-М, 2014. - 96 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

3 Васильев, Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия : учебное пособие / Г.А. Васильев, А.А. Романов, В.А. Поляков. - М. : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. - 159 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

4 Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т. Н. Парамоновой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 284 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

5 Синяева, И. М. Маркетинг услуг [Электронный ресурс] : учебник / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова, В. В. Синяев; под ред. д. э. н., проф. Л. П. Дашкова. - М. : Дашков и К, 2014. - 252 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

6 Синяева, И.М. Маркетинг торговли : учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев; Под ред. Л.П. Дашкова. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2012. - 752 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.http://www.znanium.com> (23.09.2015).

Раздел 10

Вопросы по дисциплине «ОРГАНИЗАЦИЯ УСЛУГ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ»

1 Понятие услуги. Социально-экономическое значение услуг. Характерные признаки услуг. Классификация услуг. Факторы, влияющие на качество услуг.

2 Особенности услуг розничной торговли. Понятие и классификация услуг, оказываемых покупателям магазинами. Требования к услугам розничной 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.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.http://www.znanium.com> (21.04.2014).

3 ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли. Общие требования.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б **(обязательное)**

Примеры экзаменационных билетов

Билет № 1

1 Российский и мировой опыт применения инноваций в маркетинговых коммуникациях.

2 Методы оценки качества товаров.

Билет № 2

1 Эффективность инновационных маркетинговых коммуникаций.

2 Понятие бизнес-процесса и виды бизнес-процессов.

Билет № 3

1 Понятие, сущность и функции инновационных маркетинговых коммуникаций.

2 Методы оценки конкурентоспособности товаров.

Билет № 4

1 Виды и средства инновационных маркетинговых коммуникаций.

2 Показатели оценки эффективности бизнес-процесса.

Билет № 5

1 Понятия инвестиционной деятельности. Классификация инвестиций и инвесторов.

2 Методика определения оптимального количества каналов распределения.

Билет № 6

1 Понятие услуги. Социально-экономическое значение услуг. Характерные признаки услуг. Классификация услуг. Факторы, влияющие на качество услуг.

2 Определение методов закупок ресурсов.

Билет № 7

1 Особенности услуг розничной торговли. Понятие и классификация услуг, оказываемых покупателям магазинами. Требования к услугам розничной торговли.

2 Оценка эффективности стратегического управления торговым бизнесом.

ПРИЛОЖЕНИЕ В
(обязательное)
Примерная тематика ВКР

- 1 Разработка стратегии управления предприятием на основе экономико-технологических закономерностей его развития
- 2 Совершенствование механизма развития коммерческой деятельности предприятия на основе процессного подхода
- 3 Пути повышения конкурентоспособности предприятий отрасли в современных рыночных условиях
- 4 Оценка состояния и тенденций развития регионального рынка услуг
- 5 Оценка эффективности использования ресурсов предприятия
- 6 Формирование ценовой политики предприятий отрасли
- 7 Формирование стратегии позиционирования предприятий на региональном рынке услуг
- 8 Формирование комплексной лояльности на потребительском рынке
- 9 Совершенствование управления сбытовой деятельностью предприятия на основе рыночного подхода
- 10 Оптимизация внутренней логистики в системе управления торговыми сетями
- 11 Разработка инновационных методов организации торгово-технологических процессов
- 12 Управление товарной политикой предприятия в современных условиях
- 13 Совершенствование маркетинговой деятельности предприятия при использовании интернет-технологий
- 14 Экономическая оценка бренда предприятия
- 15 Развитие методов прогнозирования рисков в торговле
- 16 Обеспечение качества услуг предприятий отрасли на региональном рынке
- 17 Разработка структуры складской системы предприятия
- 18 Развитие инновационного предпринимательства в регионе: теория и практика
- 19 Формирование логистической системы организации перевозок грузов в регионе
- 20 Развитие сетевых форм организации торговли в регионе: теория и практика

ПРИЛОЖЕНИЕ Г (обязательное)

Примерные графики прохождения этапов государственной итоговой аттестации

Примерный график подготовки, организации и проведения защиты ВКР

Виды работ	Сроки	Ответственный исполнитель
Формирование состава ГЭК	октябрь - ноябрь второго года обучения	Зав. кафедрой
Преддипломная практика	октябрь - декабрь третьего года обучения	Зав. кафедрой
Выбор места преддипломной практики	май - июнь второго года обучения	Студент
Подача на кафедру заявления и гарантийного письма о месте прохождения преддипломной практики	июнь второго года обучения	Студент
Подготовка приказа на преддипломную практику	июль второго года обучения	Ведущий специалист, Руководители магистерских диссертаций
Начало преддипломной практики. Выдача заданий. Проведение собрания	июнь второго года обучения	Руководители магистерских диссертаций
Контроль за ходом преддипломной практики	сентябрь - декабрь третьего года обучения	Руководители магистерских диссертаций
Защита отчетов по преддипломной практике	декабрь третьего года обучения	Руководители магистерских диссертаций
Подготовка магистерской диссертации	январь - февраль (4 недели) третьего года обучения	Зав. кафедрой
Определение направления научного исследования и выбор научного руководителя	сентябрь - октябрь первого года обучения	Студент
Подготовка приказа по утверждению тем и руководителей магистерских диссертаций	ноябрь первого года обучения	Ведущий специалист, Руководители магистерских диссертаций
Составление и утверждение заданий и календарного графика на магистерские диссертации	в течение первого года обучения	Руководители магистерских диссертаций, зав. кафедрой
Согласование задания на магистерские диссертации с зав. кафедрой	второй семестр первого года обучения	Руководители магистерских диссертаций, зав. кафедрой
Организация консультаций (по отдельным главам и нормоконтролю)	декабрь третьего года обучения	Зав. кафедрой
Внесение изменений в приказ по темам	июнь второго года обучения	Зав. кафедрой
Контроль за ходом выполнения ВКР I этап (30 %) II этап (80 %) III этап (100 %)	10 января 20 января 5 февраля второго года обучения	Руководители магистерских диссертаций, зав. кафедрой

Виды работ	Сроки	Ответственный исполнитель
Проведение предзащиты на кафедре	20 января третьего года обучения	Зав. кафедрой, руководители магистерских диссертаций
Утверждение и предоставление дат защит магистерских диссертаций	декабрь третьего года обучения	Зав. кафедрой, Секретарь ГЭК
Назначение рецензентов (за две недели до защиты)	2 февраля третьего года обучения	Руководители магистерских диссертаций, зав. кафедрой
Получение резолюций: нормоконтролёра, рецензента, консультантов (за неделю до защиты)	2 февраля третьего года обучения	Студент
Подготовка проекта приказа о допуске к защите магистерских диссертаций (за неделю до защиты)	2 февраля третьего года обучения	Зав. кафедрой Секретарь ГЭК
Защита магистерских диссертаций в ГЭК	9 - 15 февраля третьего года обучения	Зав. кафедрой Секретарь ГЭК

Примерный график организации самостоятельной работы обучающихся по подготовке к защите ВКР

Этапы работ	Планируемая трудоемкость, %	Дата выполнения		Подпись руководителя
		План	Факт	
Сбор, изучение и систематизация учебной, научно-технической литературы, учебно-методической документации и патентной информации.	20	Во время преддипломной практики		
Разработка общей части (введения, теоретической главы) работы.	20	19 января		
Технологические разработки. Этапы решения поставленной задачи. Подготовка аналитической и практической глав.	30	25 января		
Написание заключения и аннотации.	10	5 февраля		
Окончательное оформление расчетно-пояснительной записки и графических материалов.	10	10 февраля		
Подготовка на проверку и подпись ВКР руководителю.	5	Вторая неделя февраля		
Подготовка на проверку и подпись ВКР заведующему кафедрой. Получение допуска к защите.	5	Вторая неделя февраля		
<i>Итого</i>	100			