


**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования**

**«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

Утверждено  
на заседании совета факультета  
экономики торговли и товароведения  
Протокол № 4 от «14» декабря 2015  
Председатель совета \_\_\_\_\_ Положишникова М.А.



Факультет Экономики торговли и товароведения  
Кафедра Торговой политики

**ПРОГРАММА**

**ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

*Направление подготовки 38.03.06 – «Торговое дело»  
Профиль подготовки – «Коммерция»  
Уровень высшего образования - Бакалавр  
Программа подготовки - Академический бакалавриат*

МОСКВА – 2015

Составитель: д.э.н., проф. Иванов Г.Г.,

**Рецензенты:**

Солдатова Н. Ф. , к.э.н., доцент кафедры "Маркетинг и логистика" Финансового университета при Правительстве РФ

к.э.н., доц. Фетисов Н.А., факультет дополнительного профессионального образования, РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Основное целевое назначение государственной итоговой аттестации является систематизация и углубление теоретических и практических знаний, полученных в рамках освоения учебного плана, закрепление навыков самостоятельной исследовательской работы, определение степени готовности выпускника к практической деятельности в соответствии с требованиями ФГОС ВО направлению 38.03.06 – «Торговое дело» профиль «Коммерция»

Программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению 38.03.06 – «Торговое дело».

Программа утверждена на заседании кафедры Торговой политики, протокол № 5 от «11» декабря 2015 года

Заведующий кафедрой



Г.Г. Иванов



## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели государственной итоговой аттестации	5
2. Задачи государственной итоговой аттестации	5
3. Место государственной итоговой аттестации в структуре ООП ВО	6
4. Формы проведения государственной итоговой аттестации	6
5. Место и время проведения государственной итоговой аттестации	6
6. Компетенции студента, формируемые в результате прохождения государственной итоговой аттестации	7
7. Структура и содержание государственной итоговой аттестации	9
8. Итоговый междисциплинарный государственный экзамен	9
9. Подготовка и написание выпускной квалификационной работы	24
10. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной практики	32

## **1. ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Итоговая аттестация выпускника является обязательной и осуществляется после освоения основной образовательной программы по направлению 38.03.06 «Торговое дело» в полном объеме.

Целью государственной итоговой аттестации является систематизация и углубление теоретических и практических знаний, полученных в рамках освоения учебного плана, закрепление навыков самостоятельной исследовательской работы, определение степени готовности выпускника к практической деятельности.

Федеральным государственным образовательным стандартом ВО по направлению 38.03.06 «Торговое дело» предусмотрена государственная итоговая аттестация выпускников, состоящая из итогового государственного экзамена и защиты выпускной квалификационной работы.

## **2. ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Обобщить теоретические знания и практические навыки студентов в следующих сферах:

- механизм и формы проявления экономических законов развития общества в сфере обращения в условиях ограниченности ресурсов и конкуренции за их использование;
- совокупность отношений, возникающих в процессе продвижения товаров от производителей к потребителям, между субъектами рыночной экономики;
- экономическое содержание торговли как отрасли народного хозяйства в системе общественного производства, границы отрасли и ее связь с другими секторами экономики;
- современное состояние, экономические проблемы и перспективы развития торговли;
- сущность, закономерности и принципы функционирования хозяйственного механизма субъектов товаропроводящей сети;
- организация рациональной технологии оптовых и розничных торговых предприятий, систем товароснабжения.
- стратегическое и оперативное управление торговым предприятием.

### **3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ В СТРУКТУРЕ ООП.**

Государственная итоговая аттестация входит в раздел «Б.3.» ФГОС по направлению подготовки ВО «Торговое дело».

Государственная итоговая аттестация является обязательным этапом обучения бакалавра и предусматривается рабочим планом.

### **4. ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Федеральным государственным образовательным стандартом ВО направлению 38.03.06 «Торговое дело» предусмотрена государственная итоговая аттестация выпускников, состоящая из итогового государственного экзамена и защиты выпускной квалификационной работы.

### **5. МЕСТО И ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ.**

Государственная итоговая аттестация проводится в учебных классах в соответствии с регламентом вуза.

Государственная итоговая аттестация студентов проводится в сроки, установленные графиком учебного процесса.

Продолжительность итоговой государственной аттестация очной формы обучения – 6 недель.

## 6. КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТА, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

В результате прохождения государственной итоговой аттестации студент должны быть сформированы следующие компетенции:

Коды компетенций	Название компетенции
ОК-1	способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности
ОК-2	способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
ОК-3	способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
ОК-4	способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
ОК-5	способностью к самоорганизации и самообразованию
ОК-6	способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности
ОК-7	способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
ОК-8	готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий
ОК-9	владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения
ОК-10	готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма
ОПК-1	способностью 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	способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем
ОПК-3	умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов
ОПК-4	способностью 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	готовностью 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
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	способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери
ПК-3	готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
ПК-4	способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации
ПК-5	способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами
ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
ПК-9	готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации
ПК-10	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
ПК-11	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
ПК-12	способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, и/или маркетинговые, и/или рекламные, и/или логистические процессы) с использованием информационных технологий
ПК-13	готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
ПК-14	способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность
ПК-15	готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы
ДПК-1	способностью находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях, самостоятельно принимать решения и готовностью нести за них ответственность
ДПК-2	способностью распознавать и оценивать опасности разных видов с учетом общепринятых критериев.



## 7. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Общая трудоемкость государственной итоговой аттестации составляет 9 зачетных единиц.

## 8. ИТОГОВЫЙ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКЗАМЕН

Итоговый междисциплинарный экзамен по направлению 38.03.06 «Торговое дело» должен определять уровень усвоения студентом материала, предусмотренного учебными программами по дисциплинам плана подготовки специалиста, и соответствия знаний студента требованиям к выпускнику, предусмотренным Государственным образовательным стандартом по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

Программа итогового междисциплинарного экзамена по направлению 38.03.06 «Торговое дело» проверяет соответствие знаний студента в соответствии с государственным образовательным стандартом по направлению 38.03.06 «Торговое дело» в части государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по специальности.

### 8.1. Форма контроля:

В качестве формата проведения междисциплинарного государственного экзамена предусмотрена устная форма проведения экзамена, которая предполагает устный ответ студента по экзаменационному билету перед Государственной аттестационной комиссией. Решение об оценке ответа студента принимается комиссией коллегиально. Ответ оценивается по 5-ти бальной шкале. Решение комиссии фиксируется в протоколе ГАК.

### Формирование итоговой оценки

Цифра	Словесное выражение	Характеристика ответа студента
5	Отлично	Даны полные развернутые ответы на все вопросы экзаменационного билета. Даны правильные полные ответы на вопросы членов ГАК.
4	Хорошо	Даны правильные ответы на все вопросы экзаменационного билета. Даны правильные ответы на вопросы членов ГАК. В ответах студента были допущены неточности.
3	Удовлетворительно	Один из вопросов, поставленных в экзаменационном билете, был освещен неверно.
2	Неудовлетворительно	Более, чем один из вопросов, поставленных в экзаменационном билете, был освещен неверно.

## 8.2. Содержание разделов программы итогового междисциплинарного экзамена

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
РАЗДЕЛ I. «ОСНОВЫ ТОРГОВОГО ДЕЛА»		ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОПК-1, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5
ОБЩЕСИСТЕМНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВОГО ДЕЛА		ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОПК-1, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5
ТОРГОВЛЯ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, МЕСТО И РОЛЬ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА	Торговля как составная часть сферы обращения. Экономическая сущность торговой услуги. Функции торговли как отрасли национальной экономики. Место и роль торговли в процессе общественного воспроизводства. Торговля в структуре народного хозяйства, ее взаимосвязь с кредитно-финансовой системой и государственным бюджетом. Экономические отношения торговли с производством предметов потребления, сельским хозяйством, пищевой промышленностью, транспортом, строительством, коммунальным хозяйством и др. отраслями.	ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОПК-1, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5
ТОРГОВЛЯ И РЫНОК	Соотношение категорий «рынок» и «торговля». Элементы рынка и их реализация в торговле. Торговая деятельность – экономико-организационная, системообразующая основа рыночных процессов. Рынок товаров (продуктов и услуг): оптовый и потребительский рынки, сфера обращения потребительских товаров: розничная торговля, оптовая торговля, массовое питание. Особенности формирования рынка потребительских товаров. Структура потребительского рынка. Потребительский рынок России: состояние, тенденции развития. Особенности формирования спроса и предложения на потребительские товары. Торговая конъюнктура. Методы количественной оценки конъюнктуры рынка.	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9, ПК-10, ПК-11, ПК-12, ПК-13, ПК-14,
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОТРАСЛИ. КОНЦЕНТРАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ В ТОРГОВЛЕ	Организационная структура отрасли. Общая характеристика видов торговли. Внутренняя и внешняя торговля. Оптовая и розничная торговля, их задачи и функции. Экономическое содержание и формы концентрации товарного обращения. Процессы концентрации, интеграции и диверсификации в торговле. Горизонтальная и вертикальная интеграция в торговле. Конкуренция в отрасли. Качественные характеристики современного состояния отрасли. Российские экономические реформы в сфере обращения. Экономические и социальные проблемы и перспективы развития торговли. Основные направления и принципы государственного регулирования товарного обращения. Методы государственного регулирования. Зарубежный опыт государственного регулирования сферы обращения.	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-9, ПК-10, ПК-11, ПК-12, ПК-13, ПК-14,

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТОРГОВЛИ	<p>Социально-экономическая сущность труда в торговле. Кадры торговли, их характеристика и подготовка. Особенности труда торговых работников. Структура и динамика кадров торговли. Эффективность труда торговых работников.</p> <p>Общая характеристика материальных ресурсов торговли. Рынок основных фондов. Предложение на рынке основных фондов, факторы, его определяющие. Понятие материально-технической базы торговли. Современное состояние материально-технической базы торговли, факторы, его определяющие.</p> <p>Оборотные фонды, фонды обращения в торговле. Товарные ресурсы. Структура источников товарных ресурсов.</p> <p>Понятие финансовых ресурсов торговли. Структура финансовых ресурсов отрасли. Торговля и финансовый рынок. Рынок кредитов, их роль в формировании заемных средств.</p>	ПК-15, ДПК-1, ДПК-2
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВЛИ	<p>Сущность и критерии экономической эффективности торговли. Методологические подходы к оценке эффективности торговли. Выбор показателя экономического эффекта торговой деятельности. Схема формирования и распределения добавленной стоимости в отрасли. Система показателей экономической эффективности.</p> <p>Многоаспектность социального эффекта в торговле. Качественные и количественные показатели социальной эффективности отрасли. Факторы, определяющие эффективность функционирования торговли. Система показателей социально-экономической эффективности торговли. Проблемы повышения эффективности отрасли.</p>	
РАЗДЕЛ II. «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»		
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ	<p>Понятие методологии коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Развитие коммерческой деятельности в России. Цели, задачи и функции коммерческой деятельности. Место коммерции в общественном воспроизводстве. Характер и содержание бизнес-процессов, выполняемых в торговле. Объекты, субъекты и инфраструктура коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Основные тенденции развития торговли на внутреннем рынке.</p>	
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	<p>Регулирующие функции государства в условиях рыночной экономики и их влияние на коммерческую деятельность. Основные направления и принципы государственного регулирования товарного обращения. Методы государственного регулирования.</p> <p>Правовая и нормативная база государственного регулирования коммерческой деятельностью. Регистрация торговых предприятий. Лицензирование и сертификация товаров и услуг. Правила торговли. Маркировка товаров, товарный знак. Налогообложение.</p>	
ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ	<p>Понятие торгового предприятия как объекта рыночной экономики. Организационно-правовые формы, исполь-</p>	

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
КАК СУБЪЕКТ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	<p>зубые торговыми предприятиями.</p> <p>Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Оптовые продовольственные рынки, оптовые ярмарки, биржевая торговля, торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Формы и методы оптовой продажи товаров. Организация розничной продажи товаров. Форматы розничных торговых предприятий. Организация коммерческой работы в предприятиях массового питания. Формирование и анализ товарооборота в предприятиях торговли.</p>	
ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ.	<p>Основные этапы модели закупки и доведения товаров до потребителей. Виды договоров, заключаемых торговыми организациями на поставку товаров и их содержание. Форма ведения переговоров о коммерческой сделке и согласованию ее основных условий.</p> <p>Формирование товарных запасов. Управление оборачиваемостью товарных запасов. Методы определения оптимальных размеров товарных запасов.</p>	
ФОРМЫ И МЕТОДЫ КОММЕРЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ. КОММЕРЧЕСКИЕ РИСКИ В ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	<p>Коммерческие взаиморасчеты: способы и формы расчетов, их влияние на коммерческую деятельность предприятия. Схема расчета платежными поручениями- требованиями. Аккредитивная форма расчетов. Особенности систем оплаты векселями и чеками.</p> <p>Понятие коммерческого риска. Методы определения коммерческих рисков. Основные направления снижения коммерческих рисков.</p>	
МЕТОДЫ И ОСОБЕННОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ В ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ. КОММЕРЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ЕЕ ЗАЩИТА.	<p>Природа средств стимулирования продажи товаров. Формирование комплекса мер стимулирования закупки и сбыта товаров (стимулирование, направленное на потребителя, поставщиков, персонал предприятий и организаций). Разработка комплексного бюджета стимулирования.</p> <p>Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Информация в системе управления коммерческой деятельностью. Защита коммерческой информации.</p>	
ФРАНЧАЙЗИНГ В СИСТЕМЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	<p>Сущность, виды, формы и концепция создания франчайзинговой системы. Правовое регулирование взаимоотношения сторон в системе франчайзинга. Финансовые взаимоотношения сторон.</p>	
ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	<p>Понятие и отличия эффективности от эффекта в коммерческом предприятии.</p> <p>Доходы торговых предприятий от коммерческой деятельности и факторы, определяющие их величину.</p> <p>Затраты, расходы, издержки обращения торговых предприятий.</p> <p>Прибыль от реализации товаров и ее формирование в торговом предприятии. Показатели эффективности</p>	

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
	коммерческой деятельности.	
<b>РАЗДЕЛ III. “ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ТОРГОВЛЯ)”</b>		
<b>ТОРГОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ</b> <b>РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ</b>	<p>Понятие торговой организации и торгового предприятия – понятие и отличительные особенности. Цели, функции и задачи, решаемые торговыми предприятиями на внутреннем рынке. Основные признаки классификации торговых предприятий. Отдельные виды деятельности торговых предприятий. Экономические особенности торговых предприятий, занимающихся разными видами деятельности. Форма собственности как классификационный признак торговых предприятий. Влияние численности занятых работников на хозяйственную деятельность торговых предприятий. Экономические особенности различных организационно-правовых форм торговых предприятий. Коммерческие и некоммерческие торговые организации и предприятия. Деление торговых предприятий по специализации и форме обслуживания.</p>	
<b>ЧАСТЬ 2: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .ТОВАРООБОРОТ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</b>	<p>Содержание товарооборота как экономической категории и как экономического показателя. Роль и порядок определения товарооборота в торговле, характеристики товарооборота. Розничный товароборот и товароборот розничной торговли. Формы розничного товарооборота. Состав розничного товарооборота. Содержание понятия "оптовый товароборот". Виды оптового товарооборота. Особенности товарооборота организаций и предприятий внедомашнего питания. Розничный и оптовый товароборот организаций и предприятий внедомашнего питания.</p>	
<b>ТОВАРНЫЕ РЕСУРСЫ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</b>	<p>Понятие товарных ресурсов, движение товарных ресурсов. Оценка обеспеченности торговых предприятий товарными ресурсами и эффективности их использования.</p> <p>Сущность и классификация товарных запасов. Соотношение между объемом товарооборота и величиной товарных запасов. Количественное определение величины товарных запасов. Товарооборачиваемость, скорость и время товарного обращения. Методы анализа величины товарных запасов и товарооборачиваемости.</p>	
<b>ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ</b>	<p>Особенности труда в торговых предприятиях. Регулирование трудовых отношений в торговых предприятиях. Категорирование работников в торговых предприятиях. Численность работников, занятых в торговых предприятиях и ее определение. Обеспеченность торговых предприятий трудовыми ресурсами. Показатели движения трудовых ресурсов и методы их расчета. Понятие производительности труда торговых работников.</p>	

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
	Показатели производительности труда и их исчисление в торговых предприятиях. Факторы, определяющие производительность труда торговых работников.	
СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА В ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	Понятие заработной платы. Принципы организации заработной платы в торговых предприятиях. Причины, вызывающие необходимость дифференциации размеров заработной платы. Тарифная и бестарифная заработная плата. Повременная оплата труда и ее виды. Условия эффективного применения повременной формы заработной платы. Сдельная заработная плата и условия её эффективного применения. Премияльные системы, их виды и составные части. Системы различных выплат, используемые в торговых предприятиях.	
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	Понятие материально-технической базы и ее составные части. Амортизируемое имущество и его отличительные признаки. Понятие основных фондов торговых предприятий. Классификация основных фондов. Оценка основных фондов и определение срока их полезного использования. Эффективность использования основных фондов и ее количественное измерение. Стоимостные и натуральные показатели эффективности использования основных фондов. Виды ремонтов, применяемые торговыми организациями и предприятиями. Методы финансирования развития основных фондов. Износ и амортизация основных фондов в торговых предприятиях. Применяемые методы начисления амортизации и их характеристика.	
ФИНАНСЫ, ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ, СРЕДСТВА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	Понятие финансов. Принципы организации финансов. Функции финансов. Средства торговых предприятий. Источники формирования средств. Основные и оборотные средства. Эффективность использования оборотных средств. Финансирование капитальных вложений в торговле. Понятие кредита. Основные принципы кредитования. Обеспеченность кредита. Виды финансовых (банковских) кредитов; коммерческие и товарные кредиты и их характеристика. Финансовое состояние торговых предприятий. Методы определения финансового состояния. Банкротство и директивно установленные критерии банкротства. Оценка финансового состояния с помощью многофакторных моделей.	
РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕМА 3.1. РАСХОДЫ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	Экономическое содержание расходов торговых предприятий. Классификация и состав расходов. Расходы и издержки обращений торговых предприятий. Классификация издержек обращения. Методы и показатели, используемые для анализа расходов и издержек обращения в торговых предприятиях. Факторы, влияющие на величину расходов торговых предприятий. Экономия расходов в торговле.	

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	<p>Понятие дохода торговых предприятий. Составные части и источники образования доходов. Доходы от реализации. Торговые надбавки как один из главных источников образования доходов от реализации. Показатели, применяемые для количественного измерения величины доходов в торговых предприятиях. Распределение доходов в торговых предприятиях. Факторы, определяющие величину доходов. Понятие валового дохода и его количественное измерение.</p> <p>Сущность прибыли торговой предприятия. Особенности формирования прибыли в торговле. Функции прибыли. Направления распределения прибыли. Показатели, характеризующие величину прибыли. Рентабельность и методы ее расчета. Факторы, воздействующие на формирование прибыли и определяющие уровень рентабельности.</p>	
РЕГУЛИРОВАНИЕ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	<p>Экономические функции государства по регулированию деятельности торговых предприятий. Обеспечение эффективного функционирования денежной системы. Стандартизация и лицензирование. Антимонопольное регулирование и защита прав потребителей. Кредитное регулирование: его значение для торговых предприятий. Государственные субсидии. Налоговое регулирование различных сторон хозяйственной деятельности торговых организаций и предприятий. Законодательные и другие нормативные документы, обеспечивающие государственное регулирование деятельности торговых организаций и предприятий. Государственное регулирование ценообразования и возможности его применения. Государственное регулирование оплаты труда.</p>	
ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	<p>Виды планов. Методы и принципы планирования, необходимые расчеты и обоснования. Текущее и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятий торговли. Планирование отдельных показателей хозяйственной деятельности и его значение. Планирование товарооборота в торговых предприятиях. Определение потребности в товарных ресурсах. Планирование обеспеченности товарооборота товарными ресурсами (в том числе товарными запасами). Планирование расходов торговых организаций и предприятий. Планирование необходимой численности работников и обеспеченности торговых предприятий трудовыми ресурсами. Прогнозирование производительности труда. Планирование затрат на оплату труда. Соотношение производительности и оплаты труда. Планирование эффективности развития материально-технической базы торговых организаций и предприятий и эффективности капитальных вложений (прямых инвестиций). Планирование доходов и прибыли торговых предприятий. Прогнозирование доходности, прибыльности хозяйственной деятельности. Точка "безубыточности" и ее расчет.</p>	

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
	<p>Финансовое планирование. Определение потребности в кредитах. Понятие бизнес-плана, его назначение. Бизнес-план как внутренний документ, определяющий направления экономического развития организации или предприятия торговли, и бизнес-план как инвестиционная заявка. Разделы бизнес-плана и их характеристика. Условия и последовательность составления бизнес-плана.</p>	
<p><b>РАЗДЕЛ IV. «ОРГАНИЗАЦИЯ ТРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ. ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ТРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ»</b></p>		
<p><b>РОЗНИЧНАЯ ТРГОВАЯ СЕТЬ, ЕЕ ПОСТРОЕНИЕ И РАЗМЕЩЕНИЕ</b></p>	<p>Виды розничной торговой сети и ее развитие. Выполняемые функции и роль системы торгового обслуживания. Классификация розничной торговой сети.</p> <p>Специализация розничной сети. Формы продажи и методы обслуживания покупателей. Принципы и методы размещения розничной торговой сети.</p> <p>Виды зданий и сооружений торговых предприятий, особенности их планировочно-технологических решений. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торговых и неторговых помещений магазина. Торговое и технологическое оборудование, его размещение.</p> <p>Качественные показатели, характеризующие состояние МТБ розничной торговой сети конкретного региона. Направления развития розничной торговой сети. Процессы вертикальной и горизонтальной интеграции в розничных предприятиях.</p>	
<p><b>ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЕРАТИВНОГО ПРОЦЕССА В РОЗНИЧНОМ ТРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ</b></p>	<p>Сущность организации оперативного процесса в магазине. Организация технологического процесса в магазине и его взаимосвязь с неторговыми помещениями. Методы размещения торгового оборудования. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Зонирование товарных линий, методы технологической планировки торгового зала. Организация и технология розничной продажи товаров. Способы выкладки товаров на оборудовании.</p> <p>Организация обслуживания покупателей в розничной торговой сети. Этапы процесса продажи. Дизайн торгового зала. Услуги, оказываемые в процессе продажи.</p>	
<p><b>ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЕГО УСТОЙЧИВОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТРГОВОЙ</b></p>	<p>Понятие товарного ассортимента. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в магазинах. Порядок формирования и размещения ассортимента товаров в торговом зале и на оборудовании. Показатели, характеризующие качество товарного ассортимента. Управление товарными запасами, оптимизация системы товароснабжения как основа обеспечения стабильности ассортимента товаров и конкурентоспособности пред-</p>	



НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
СЕТИ	приятя.	
ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ	<p>Сущность системы товароснабжения и требования к его организации. Участники системы товароснабжения. Формы товароснабжения. Факторы, влияющие на выбор форм товароснабжения. Особенности товароснабжения сетевых предприятий. Планирование закупок. Этапы осуществления закупочной работы. Выбор поставщиков, организация оптовых закупок и продажи товаров. Оформление оптовых закупок при различных формах товароснабжения. Техника установления прямых хозяйственных связей. Содержание и виды контрактов, договоров-поставки, договоров-комиссий, договоров-консигнаций.</p> <p>Оптовые торговые предприятия как посредническое звено в системе рыночных отношений. Классификация торгово-посреднических предприятий:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) по степени универсализации (специализации) их деятельности - универсальные и специализированные (информационно- контактные, информационные, поисковые, поверенные, осуществляющие сбыт по почте, осуществляющие развозную торговлю и др.);</li> <li>2) по их принадлежности (подчиненности) - независимые, формально-независимые, зависимые. Особенность деятельности посреднических предприятий-дистрибьютеров, джобберов, оптовиков-купцов, комисионеров, файндеров, агентов, консигнаторов, брокеров;</li> <li>3) по организационным основам деятельности (договорные, организованные государством);</li> <li>4) по праву собственности на товар.</li> </ol> <p>Экономическая целесообразность и необходимость деятельности оптовых предприятий в системе товароснабжения. Перспективы развития.</p> <p>Особенности организационного построения и функции оптовых предприятий в системе потребительской кооперации.</p> <p>Организация биржевой торговли, аукционов, торгов, оптовых ярмарок, выставок, оптовых продовольственных рынков. Система франчайзинговых отношений. Лизинг, сущность, виды. Возможность и эффективность применения в торговом предприятии.</p> <p>Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств. Организация перевозок товаров железнодорожным, автомобильным, морским, речным транспортом. Методы и маршруты доставки товаров. Документальное оформление доставки. Тарифы на перевозку, их виды и факторы, влияющие на их величину.</p>	
ТОВАРНЫЕ СКЛАДЫ, ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛО-	<p>Роль складов в системе товароснабжения, их виды. Классификация складов в торговле товарами народного потребления. Классификация общетоварных складов. Виды складских зданий (сооружений) и технологические требования к их устройству. Виды складских помещений и категории складских площадей. Особенно-</p>	

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
ГИЯ СКЛАДСКИХ ОПЕРАЦИЙ	<p>сти планировочно-технологических решений различных видов складов. Складское оборудование.</p> <p>Организация технологических процессов на складе. Организация и технология операций по выгрузке и приемке товаров на складах. Размещение, укладка и хранение товаров. Техничко-экономические показатели работы складов. Методы расчета потребности в складской площади. Организация работы по формированию заказов потребителей. Отпуск товаров и организация транспортно-экспедиционных работ.</p>	
ТОВАРОСОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ И ПОРЯДОК ИХ ОФОРМЛЕНИЯ.	<p>Товаросопроводительные документы, понятие и виды. Накладная как первичный товарный документ. Документы, подтверждающие качество и безопасность товара и особенности их оформления для отдельных товаров. Счет-фактура как бухгалтерский документ. Платежные документы.</p> <p>Накладные, их виды и особенности применения. Реквизиты накладной.</p> <p>Товарно-транспортная накладная. Особенности оформления перевозки товаров автомобильным транспортом.</p> <p>Железнодорожная накладная и порядок ее оформления. Особенности оформления перевозок, организации приемки и выдачи грузов на железнодорожном транспорте.</p> <p>Коммерческий акт, его значение и порядок оформления.</p>	
ОФОРМЛЕНИЕ ПРИЕМКИ ТОВАРОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ.	<p>Организация приемки товаров в торговом предприятии. Факторы, влияющие на организацию приемки товаров. Нормативная база, определяющая порядок приемки товаров и работы с ними в торговых предприятиях.</p> <p>Основные элементы приемки товаров по количеству. Оформление приемки товаров по количеству.</p> <p>Особенности организации и оформления приемки товаров по качеству.</p> <p>Документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству. Унифицированная форма акта ТОРГ-2 и условия его применения.</p> <p>Уценка товара при первичной приемке и порядок ее оформления. Списание товара.</p>	
ОФОРМЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ.	<p>Основные этапы движения товаров в торговом предприятии: поступление, приемка товара, учет товара, движение товара в предприятии, реализация товара.</p> <p>Учет товаров на складах (в местах хранения товарно-материальных ценностей). Оформление реализации товаров.</p> <p>Товарный отчет. Особенности ведения товарного учета в мелкорозничной сети.</p> <p>Товарные ценники и требования к их оформлению.</p> <p>Информация для потребителей и порядок ее предоставления.</p> <p>Нормативные документы, регламентирующие деятельность розничных торговых предприятий.</p>	
ОФОРМЛЕНИЕ КАССО-	Требования к контрольно-кассовой технике. Порядок регистрации и применения контрольно-кассовой	

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
ВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ	<p>техники. Порядок осуществления расчетов с покупателями.</p> <p>Порядок определения лимита остатка наличных денежных средств в кассе. Основные документы, оформляющие кассовые операции. Порядок выдачи кассового чека.</p> <p>Операционная касса. Главная касса. Оформление первичных кассовых документов. Оформление сдачи торговой выручки. Определение полноты учета выручки.</p>	
РАЗДЕЛ V. «УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ»		
СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ В ТОРГОВЛЕ	<p>Понятие управления. Субъект и объект управления, прямая и обратная связь между ними. Предприятие торговли как объект управления. Процесс управления и механизм управления. Ресурсы торгового предприятия, внешняя и внутренняя среда предприятия. Современные принципы управления и их развитие применительно к торговому предприятию. Основы законодательства, регулирующего вопросы управления предприятием. Зарубежный опыт управления торговыми предприятиями.</p>	
СТРАТЕГИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕЛЯМИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	<p>Стратегия предприятий, основные типы стратегий и политика предприятия на рынке. Внутрифирменная стратегия. Сферы деятельности предприятия и их влияние на формирование стратегии.</p> <p>Выбор и постановка целей деятельности торгового предприятия. Характеристика целей. Коммерческие и некоммерческие цели деятельности предприятия. Явные и латентные цели. Понятие совокупности целей.</p> <p>Миссия организации как общая цель, выражающая причину существования предприятия. Основные принципы и порядок формулирования миссии.</p> <p>Место и роль управления целями. Типология целей деятельности торгового предприятия: эффективность, действенность, качество, имидж. Основные этапы процесса управления целями и их характеристика: формирование целей, непосредственное управление целями, достижение целей, анализ потенциала и согласование новых целей.</p> <p>Метод «дерева целей» применительно к торговому предприятию. Построение дерева целей путем классификации, декомпозиции, ранжирования. Оценка вероятности достижения целей.</p>	
ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	<p>Общие и конкретные функции управления. Содержание функций управления торговым предприятием: управление товародвижением и товарооборотом, управление рынком, управление качеством товаров и услуг, управление развитием сети предприятия, анализ и прогнозирование спроса, управление персоналом и др.</p> <p>Характеристика контроля как одной из важнейших функций управления. Организация оперативного контроля за выполнением планов, качеством товаров, сохранностью товарно-материальных ценностей и др.</p>	

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
	<p>Особенности развития процессов специализации и кооперации в торговом предприятии. Понятие и классификация управленческих отношений. Формирование матрицы функционального распределения труда торгового предприятия.</p> <p>Основные функциональные подразделения оптового и розничного торгового предприятия.</p>	
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОРГОВЛИ	<p>Общее понятие организационной структуры управления. Элементы структуры, виды связей.</p> <p>Основные требования, предъявляемые к структурам управления. Зависимость структуры от функций управления. Линейное и функциональное руководство. Построение структуры управления для различных типов предприятий торговли. Структуры, возникающие при объединении предприятий.</p> <p>Линейный принцип построения организационной структуры управления, его сущность и возможности применения. Функциональный принцип построения организационной структуры, его сущность и возможности применения. Линейно-функциональная структура управления, принципы ее построения и применения. Гибкие структуры управления. Штабная структура управления, принципы ее построения и применения. Структура управления «по подразделениям». Матричная структура управления.</p> <p>Централизованные и децентрализованные структуры управления. Критерии централизации. Понятие и сущность процесса делегирования полномочий. Возможные ситуации отказа от делегирования.</p> <p>Анализ и проектирование организационных структур управления. Этапы проектирования. Штатное расписание. Должностная инструкция, ее содержание, порядок разработки и утверждения.</p>	
ПЕРСОНАЛ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	<p>Управление персоналом - основа успешной деятельности предприятия. Кадровая политика предприятия. Факторы, формирующие численность работников в торговом предприятии. Обоснование потребности в кадрах, квалификационная структура штатов предприятия. Штатное расписание. Оформление должностной инструкции.</p> <p>Формирование трудового коллектива торгового предприятия. Отбор и наем работников. Трудовой договор. Требования, предъявляемые к персоналу торгового предприятия. Организация работы с кадрами.</p> <p>Личность в коллективе. Социально-психологическая структура и динамика поведения личности. Производственный коллектив как объект управления. Структура коллектива, коммуникации в коллективе. Социально-психологический климат. Конфликты в коллективе. Конфликты с покупателями. Взаимоотношения с партнерами.</p> <p>Содержание труда работников торгового предприятия. Дифференциация трудовых функций. Вопросы физиологии и психологии в организации труда. Улучшение условий труда. Подготовка и повышение квалификации персонала.</p> <p>Материальная ответственность: виды и формы. Договор о материальной ответственности.</p> <p>Мотивация труда. Мотивы и стимулы. Влияние характера мотивов на эффективность стимулирования</p>	

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕМА)	Содержание	Формируемые компетенции
	труда работников торгового предприятия. Организация оплаты труда. Формы признания и оценки труда работников. Управление посредством делегирования обязанностей и полномочий.	
ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	<p>Характер, содержание и особенности труда менеджера в торговом предприятии. Анализ затрат рабочего времени руководителя торгового предприятия. Планирование рабочего времени. Рабочее место руководителя. Основные требования к рациональной организации управленческого труда в торговом предприятии.</p> <p>Стиль руководства. Виды, разновидности стилей. Понятие и сущность делегирования полномочий. Возможные ситуации отказа от делегирования.</p> <p>Деловое общение в структуре деятельности руководителя. Виды деловых коммуникаций. Информационный обмен. Межличностное взаимодействие. Помехи при общении. Факторы, влияющие на улучшение общения.</p> <p>Публичные выступления как вид делового общения. Беседа. Организация и проведение собраний, совещаний, переговоров. Прием посетителей.</p> <p>Деловое письмо. Стиль письма, порядок изложения материала. Правила оформления.</p>	
ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	<p>Информационные системы на предприятиях торговли. Роль и значение информации в процессе принятия решений. Виды информации, структура и носители информации. Основные требования к качеству используемой информации. Информационные процессы.</p> <p>Понятие и принципы построения информационного обеспечения процесса управления. Информационные потоки, их виды и назначение. Анализ и проектирование информационных потоков.</p>	
ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	<p>Понятие технологии процесса управления торговым предприятием. Основные направления рационализации технологии процесса управления.</p> <p>Управленческие решения. Организация процесса принятия и реализации решений в торговых предприятиях различных форм собственности. Индивидуальное и коллективное принятие решений. Этапы процесса принятия решений в условиях рыночных отношений, конъюнктурных колебаний и коммерческого риска. Оценка качества решения.</p> <p>Организация выполнения решений. Подбор исполнителей. Организация учета и контроля выполнения решений.</p> <p>Анализ и решение конкретных ситуаций, возникающих при управлении торговым предприятием.</p> <p>Технические средства управления. Средства организационной техники и средства вычислительной техники. Современные телекоммуникационные сети в процессе управления.</p>	

### **8.3. Перечень вопросов для государственного экзамена по направлению 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция»**

1. Коммерческая деятельность: понятие, сущность и функции. Коммерческая и торговая деятельность.
2. Законодательное обеспечение коммерческой деятельности в Российской Федерации. Защита прав потребителей.
3. Возможности государственного регулирования коммерческой деятельности в Российской Федерации
4. Конкуренция и её влияние на осуществление коммерческой деятельности.
5. Конъюнктура рынка и её влияние на коммерческую деятельность. Методы прогнозирования конъюнктуры.
6. Ёмкость рынка и методы её определения
7. Спрос и его значение при осуществлении коммерческой деятельности. Методы прогнозирования спроса.
8. Товарное предложение и товарные ресурсы
9. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой (торговой) деятельности
10. Малое предпринимательство в коммерции и перспективы его развития
11. Коммерческая деятельность в сфере реализации (сбыта) продукции и услуг товаропроизводителями
12. Распределение товаров и критерии выбора поставщиков
13. Фирменная торговля и её особенности
14. Сущность, содержание, и задачи коммерческой деятельности в торговле
15. Коммерческая тайна и методы ее защиты
16. Информационное обеспечение коммерческой деятельности на потребительском рынке
17. иски в коммерции и их прогнозирование
18. Оптовые закупки товаров и их характеристика
19. Договорные процессы и их правовое регулирование
20. Оптовая продажа товаров: организация и специфические черты
21. Оборот по продаже товаров как важный показатель коммерческой деятельности
22. Коммерческая деятельность при розничной продаже товаров и услуг
23. Методы стимулирования продаж в торговле
24. Коммерческая деятельность в сфере биржевой торговли, торговли на конкурсах и аукционах
25. Электронная коммерция как средство повышения эффективности традиционной торговли
26. Интернет технологии и возможность их применения в коммерции
27. Лизинговые операции в коммерческой деятельности. Лизинг как метод коммерческого кредитования.
28. Франчайзинг и его применение на рынке товаров и услуг.
29. Роль рекламных средств в торговой деятельности
30. Нематериальные активы в торговле и их значение
31. Товарные знаки, торговые марки, деловая репутация и их роль в торговле
32. Внешнеторговые коммерческие операции и их характеристика
33. Анализ, оценка и методы количественного измерения эффективности коммерческой (торговой) деятельности
34. Диагностика финансового состояния коммерческой (торговой) организации и пути повышения эффективности хозяйственной деятельности. Процедура банкротства в торговле.
35. Коммерческие риски и пути их снижения
36. Инвестиции в торговле: понятие и источники формирования
37. Финансовое планирование в торговле

38. Организация технологических процессов на складах
39. Бизнес-план: роль, значение, и порядок формирования в торговле
40. Кредитование коммерческих (торговых) организаций в современных условиях
41. Потребительское кредитование в торговле: основные тенденции развития
42. Конкурентоспособность коммерческой (торговой) организации; пути повышения конкурентоспособности
43. Мерчандайзинг как метод стимулирования продаж
44. Товарные запасы и оптимизация их величины
45. Материально-техническая база торговых организаций и повышение эффективности её использования
46. Доходы и резервы их увеличения в коммерческих (торговых) организациях
47. Доходы: методы анализа и прогнозирования в коммерческих (торговых) организациях
48. Товарные запасы и их влияние на эффективность торговой деятельности
49. Качество обслуживания в торговых организациях и методы его повышения
50. Организация товароснабжения сетевых магазинов и её особенности
51. Персонал коммерческой (торговой) организации: сущность, особенности и повышение эффективности управления
52. Товарооборачиваемость: время и скорость товарного обращения и их значение для повышения эффективности хозяйственной деятельности
53. Розничный товароборот: сущность, роль и значение
54. Оптовый товароборот в торговой деятельности: классификация и значение
55. Оборотные средства коммерческих (торговых) организаций и повышение эффективности их использования
56. Прогнозирование основных показателей деятельности коммерческой (торговой) организации
57. Прибыль: понятие, сущность, основные способы увеличения
58. Прогнозирование прибыли в торговой деятельности: роль, значение, применяемые методы
59. Товародвижение в торговле и его характеристика
60. Расходы: методы классификации, анализа и прогнозирования
61. Издержки обращения: сущность, значение, методы рационализации затрат
62. Связь помещений, технологического проектирования и эффективности функционирования торговой организации
63. Рекламные средства и технологии: особенности их применения в коммерции (торговле)
64. Документооборот и его совершенствование в коммерческих (торговых) организациях
65. Организации внедомашнего питания и их экономические особенности
66. Оборотные средства торговых организаций: характеристика, ускорение оборачиваемости оборотных средств
67. Рационализация оперативного процесса в торговых организациях
68. Система франчайзинга и экономическая целесообразность ее применения в торговле
69. Методы формирования торгового ассортимента в торговле
70. Применение различных методов управления ассортиментом торговыми организациями в современных условиях
71. Оптовая торговля и перспективы ее развития в современных условиях
72. Розничная торговля и её значение для сферы товарного обращения
73. Услуги, предоставляемые коммерческой (торговой) организацией, как фактор обеспечения конкурентоспособности
74. Условия обеспечения эффективности материального стимулирования в коммерческой (торговой) деятельности
75. Ценообразование как элемент экономической стратегии коммерческой (торговой) организации на потребительском рынке

76. Значение оценки и прогнозирования покупательского спроса в коммерческой (торговой) деятельности
77. Существующая система товароснабжения в торговле и методы ее совершенствования
78. Рентабельность торговой деятельности: количественное измерение и методы повышения
79. Услуги оптовых торговых организаций в системе товароснабжения
80. Понятие специализации розничной торговой сети, её роль значение
81. Категорийный менеджмент как метод управления ассортиментом в торговле.
82. Оптимизация величины издержек обращения в торговых организациях
83. Коммерческое кредитование: понятие, значение, особенности
84. Роль оптовых организаций в организации процессов товароснабжения
85. Показатели, характеризующие эффективность использования трудовых ресурсов в торговле. Производительность труда, методы её количественного измерения
86. Коммерческая деятельность на рынке ценных бумаг: понятие, содержание и направления совершенствования
87. Внемагазинные формы продажи и перспективы их развития
88. Влияние специализации на результативность торговой деятельности
89. Организация торговли отдельными товарными группами и её особенности
90. Особенности франчайзинга во внедомашнем питании
91. Оценка эффективности использования ресурсного потенциала коммерческой (торговой) организации
92. Стимулирование процесса продаж в розничной торговой сети
93. Организационные структуры управления, и их применение в торговой деятельности
94. Коммерческая деятельность на рынке недвижимости: характеристика и особенности
95. Применение факторинга в коммерческой (торговой) деятельности
96. Услуги организаций внедомашнего питания как критерий их конкурентоспособности
97. Безубыточность и рентабельность торговой деятельности - содержание, пути достижения
98. Реклама в коммерческих (торговых) организациях и методы повышения её эффективности
99. Особенности оказания услуг в торговых организациях индивидуально го обслуживания
100. Основные фонды коммерческих (торговых) организаций: источники формирования, пути повышения эффективности их использования



## **9. ПОДГОТОВКА И НАПИСАНИЕ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**

### **9.1 Цель и задачи выпускной квалификационной работы**

В соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования подготовка и защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы) входит в итоговую государственную аттестацию по направлению «Торговое дело».

Защита дипломной работы – заключительный этап государственной итоговой аттестации.

**Целью подготовки дипломной работы** является систематизация и углубление теоретических и практических знаний, полученных в рамках учебного плана, закрепление навыков самостоятельной исследовательской работы. Работа должна свидетельствовать о степени готовности к практической деятельности.

По результатам защиты выпускной квалификационной работы Государственная аттестационная комиссия (ГАК) решает вопрос о присвоении выпускнику квалификации экономиста-менеджера.

В процессе подготовки дипломной работы студенты должны продемонстрировать:

- знания, полученные ими как по дисциплинам специализации, так и по смежным дисциплинам;
- умение работать со специальной и методической литературой, нормативной документацией, статистической информацией;
- навыки ведения исследовательской работы;
- умение самостоятельного обобщения результатов исследования и формулирования выводов;
- владение персональным компьютером как инструментом обработки информации;
- умение логически строить текст, формулировки выводов и предложений.

Дипломник несет полную ответственность за самостоятельность и достоверность проведенного исследования. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной и учебной литературы, других информационных источников обязательно должны иметь на них ссылки.

### **9.2 Последовательность выполнения выпускной квалификационной работы**

Последовательность выполнения дипломной работы предполагает следующие этапы:

1. Выбор темы (заявление на имя заведующего кафедрой о закреплении темы работы);
2. Назначение заведующим кафедрой руководителя дипломной работы;
3. Составление плана и задания по дипломной работе (совместно с научным руководителем);
4. Утверждение заведующим кафедрой задания по дипломной работе; исследование теоретических аспектов темы работы;
5. сбор, анализ и обобщение эмпирических данных, включая исследование аспектов деятельности конкретной торговой организации, связанных с проблематикой диплома;
6. обоснование предложений по совершенствованию деятельности торговой организации по заданному направлению (на примере объекта исследования);
7. формулирование выводов и рекомендаций;
8. оформление дипломной работы;
9. написание аннотации к работе на русском и иностранном языках;

10. сдача дипломной работы на проверку научному руководителю;
11. внешнее рецензирование дипломной работы;
12. сдача дипломной работы на кафедру в установленный деканом факультета срок;
13. получение допуска к защите от заведующего кафедрой;
14. защита дипломной работы на заседании Государственной аттестационной комиссии.

### **9.3. Руководство выпускной квалификационной работой**

Каждому студенту, выполняющему дипломную работу, назначается руководитель из числа преподавателей РЭУ им. Г.В. Плеханова.

На различных стадиях подготовки и выполнения дипломной работы задачи научного руководителя меняются. На первом этапе научный руководитель уточняет тему (до ее утверждения), советует, как приступить к рассмотрению темы, корректирует план работы и дает рекомендации по списку литературы, оказывает студенту помощь в разработке графика выполнения работы. На последующих этапах научный руководитель дает рекомендации о привлечении необходимых нормативных, литературных и практических материалов, указания по внесению исправлений и изменений в предварительный вариант работы (как по содержанию, так и по оформлению).

Выпускнику следует периодически (в соответствии с заданием) информировать научного руководителя о ходе подготовки выпускной работы.

**ЗАКОНЧЕННАЯ И ОФОРМЛЕННАЯ ДИПЛОМНАЯ РАБОТА, ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ ДИПЛОМНИКОМ РУКОВОДИТЕЛЮ, НЕ ПОЗДНЕЕ, ЧЕМ ЗА 10 РАБОЧИХ ДНЕЙ ДО ДАТЫ СДАЧИ РАБОТЫ НА КАФЕДРУ СОГЛАСНО ЗАДАНИЮ.**

### **9.4 Структура и содержание выпускной квалификационной работы**

Дипломная работа должна иметь следующую структуру:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- теоретическая часть;
- аналитическая часть;
- рекомендательная часть;
- товароведная часть;
- заключение (выводы);
- список использованной литературы (не менее 25-30 источников);
- приложения (в приложения целесообразно вносить аналитические таблицы, бланки документов, фотографии и т.д.).

Количество параграфов в каждой части дипломной работы не регламентировано и определяется студентом по согласованию с научным руководителем индивидуально.

Содержание дипломной работы должно раскрывать выбранную студентом тему.

Во введении отражаются актуальность и значимость выбранной темы, формулируется цель, и определяются задачи дипломной работы.

Первая глава, как правило, содержит теорию вопроса. Студент должен теоретически осмыслить тему, изучить специальную литературу по исследуемому вопросу, подобрать и проанализировать нормативные документы.

Во второй главе студент исследует выбранную тему, привлекая статистический и иной фактический материал, собранный в ходе преддипломной практики. Студенту важно показать умение использовать различные методы анализа хозяйственной деятельности, а также владение персональным компьютером как инструментом обработки информации

применительно к конкретному торговому предприятию. Примеры графического оформления приведены в приложении. Следует помнить, что аналитическая и теоретическая части дипломной работы логически связаны.

Третья глава представляет заключительную, рекомендательную часть дипломной работы. В ней должны быть сформулированы рекомендации по совершенствованию организационно-экономической деятельности конкретного предприятия торговли.

В заключении в сжатой форме формулируются выводы и практические рекомендации по внедрению в практику результатов проведенного исследования.

Список литературы оформляется в соответствии с принятыми требованиями. В него включаются все источники, которыми пользовался студент при подготовке дипломной работы.

На все заимствования из литературных источников и сайтов Интернета должны быть ссылки в тексте работы.

Выпускные квалификационные работы, выполненные на русском языке, подлежат проверке на объём неправомерных заимствований. Итоговая оценка оригинальности текста выпускной квалификационной работы определяется в системе «Антиплагиат. ВУЗ» и закрепляется на уровне не менее 50%; Для выпускных квалификационных работ, выполненных на иностранном языке, норматив объема заимствований устанавливается обоснованным решением научного руководителя (консультанта).

## **9.5. Отзыв научного руководителя**

После получения окончательного варианта дипломной работы научный руководитель в течение 3 рабочих дней составляет письменный отзыв.

В отзыве должны быть отражены следующие моменты:

- актуальность темы;
- степень реализации поставленной в работе цели;
- степень самостоятельности при написании дипломной работы, уровень теоретической подготовки дипломника, его знание основных концепций и научной литературы по избранной теме;
- использованные методы и приемы анализа;
- обоснованность выводов;
- грамотность изложения материала;
- иллюстративность работы;
- качество оформления.

Особое внимание обращается на имеющиеся в работе и отмеченные ранее недостатки, не устраненные дипломником. Научный руководитель мотивирует возможность или нецелесообразность представления дипломной работы к защите в гак. При этом руководитель не выставляет оценку дипломной работе, а только дает ей качественную характеристику и рекомендует или не рекомендует ее к защите в гак. Само содержание отзыва предполагает обоснованное мнение руководителя о качестве дипломной работы.

Заведующий кафедрой решает вопрос о допуске студента к защите, делая об этом соответствующую запись на титульном листе дипломной работы. В случае, если заведующий кафедрой не считает возможным допустить студента к защите дипломной работы, этот вопрос рассматривается на заседании кафедры и представляется на утверждение декану факультета.

## **9.6. Рецензирование дипломной работы**

С целью получения независимой внешней оценки проводится рецензирование дипломной работы.

В качестве рецензентов могут привлекаться специалисты государственных органов, сферы бизнеса, НИИ, а также преподаватели других вузов.

В рецензии должны быть отмечены следующие моменты:

- актуальность темы;
- основные проблемы, рассмотренные в дипломной работе;
- теоретическая и практическая значимость;
- развернутая характеристика каждого раздела дипломной работы с выделением положительных сторон и недостатков.

В заключении указывается, отвечает ли работа предъявляемым требованиям, какой оценки она заслуживает. Рецензия подписывается рецензентом с указанием его ученой степени, ученого звания, должности и места работы.

Оформленная дипломная работа вместе с отзывом руководителя предоставляется дипломником рецензенту не позднее, чем за 5 рабочих дней до даты сдачи на кафедру. Рецензент должен составить письменную рецензию в течение 3 дней.

В случае если научный руководитель или рецензент, исходя из содержания дипломной работы, не считают возможным допустить работу к защите работы в ГАК, этот вопрос рассматривается на заседании кафедры с участием научного руководителя и автора дипломной работы.

### **9.7 Документы, предоставляемые дипломником на кафедру**

1. Полностью оформленная дипломная работа, которая содержит:

- стандартный титульный лист, подписанный дипломником, научным руководителем и консультантом;
- задание по дипломной работе (не вшивается);
- текст дипломной работы с оглавлением, списком использованной литературы и приложениями;
- отзыв научного руководителя (не вшивается);
- рецензию (не вшивается);

2. Экземпляр иллюстративного материала к докладу по дипломной работе, подписанный научным руководителем.

3. Электронной носитель, содержащий дипломную работу с целью проверки на Антиплагиат.

### **9.8 Процедура защиты и оценка дипломной работы**

Защита дипломной работы проводится на открытом заседании ГАК с участием не менее половины состава комиссии в присутствии председателя ГАК или его заместителя и включает следующие этапы:

1. *Доклад студента.* Доклад, который студент делает перед государственной комиссией, существенно влияет на окончательную оценку работы. Доклад должен быть кратким (10-15 минут), ясным и по существу темы дипломной работы.

Для того чтобы члены госкомиссии могли объективно оценить подготовленность выпускника к самостоятельной работе по специальности, доклад целесообразно построить по следующему плану:

- название темы дипломной работы;
- обоснование актуальности темы;
- формулировка цели работы;
- характеристика объекта и предмета исследования;
- основные результаты проведенного анализа;
- выводы и рекомендации.

2. *Вопросы членов комиссии.* После выступления студенту могут быть заданы членами ГАК вопросы по содержанию дипломной работы. Ответы следует давать кратко и мотивировано.

3. *Оглашение рецензии.* Зачитывается рецензия на дипломную работу и студент отвечает на замечания рецензента. Студент может соглашаться с замечаниями рецензента или обоснованно их отвергнуть.

4. *Оглашение отзыва научного руководителя.*

5. *Оглашение результатов защиты дипломных работ.* По результатам защиты дипломной работы ГАК принимает решение об оценке защиты и работы, о присвоении квалификации дипломированного специалиста и о выдаче диплома установленного образца. Решение принимается комиссией в конце каждого рабочего дня индивидуально по каждой защите. Оценки "отлично", "хорошо", "удовлетворительно" означают успешное прохождение государственного аттестационного испытания. В противном случае обучающийся считается не прошедшим государственную итоговую аттестацию.

Дипломная работа оценивается следующим образом:

- Оценку «отлично» заслуживает работа, в которой дано всестороннее и глубокое освещение избранной темы в тесной взаимосвязи с практикой, а ее автор показал умение работать с литературой и нормативными документами, проводить исследования, делать теоретические и практические выводы, предложил оригинальное решение поставленной проблемы;
- Баллом «хорошо» оценивается работа, отвечающая основным, предъявляемым к ней требованиям. Студент-выпускник обстоятельно владеет материалом, однако не на все вопросы дает глубокие, исчерпывающие и аргументированные ответы;
- Работа оценивается баллом «удовлетворительно», если в ней, в основном, соблюдены общие требования, но неполно раскрыты поставленные планом вопросы. Автор работы посредственно владеет материалом, поверхностно отвечает на вопросы, допускает существенные недочеты;
- Баллом «неудовлетворительно» оценивается выпускная работа, если в отзыве или рецензии имеются принципиальные замечания по ее содержанию, не позволяющие положительно ее оценить. Ответы на вопросы неправильны и не отличаются аргументированностью.

### **9.9. Примерная тематика выпускных квалификационных работ по направлению 38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО» профиль «Коммерция»**

1. Коммерческая деятельность в сфере обращения: сущность и функции
2. Нормативно-правовое обеспечение коммерческой деятельности в Российской Федерации
3. Государственное регулирование коммерческой деятельности в Российской Федерации
4. Конкуренция и её влияние на осуществление коммерческой деятельности
5. Конъюнктура рынка и её влияние на коммерческую деятельность
6. Ёмкость как важнейшая характеристика рынка
7. Спрос и его значение при осуществлении коммерческой деятельности
8. Товарное предложение и товарные ресурсы: роль и значение в коммерческой деятельности
9. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности
10. Малое предпринимательство в коммерции и перспективы его развития
11. Коммерческая деятельность в сфере реализации (сбыта) продукции и ус-луг товаропроизводителями
12. Каналы распределения товаров и критерии выбора поставщиков
13. Фирменная торговля и её особенности

14. Сущность, содержание, и задачи коммерческой деятельности в торговле
15. Коммерческая тайна и методы ее защиты
16. Информационное обеспечение коммерческой деятельности на потребительском рынке
17. Риски в коммерческой деятельности и их прогнозирование
18. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров
19. Договорной процесс при осуществлении коммерческой деятельности: сущность, значение, правовое регулирование
20. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров
21. Оборот по продаже товаров как важный показатель коммерческой деятельности
22. Коммерческая деятельность при розничной продаже товаров и услуг
23. Методы стимулирования продаж в торговле
24. Коммерческая деятельность в сфере биржевой торговли, торговли на конкурсах и аукционах
25. Электронная коммерция как средство повышения эффективности традиционной торговли
26. Интернет технологии и их применение в коммерции
27. Лизинговые операции в коммерческой деятельности
28. Франчайзинг на рынке товаров и услуг
29. Рекламные средства и их применение в коммерческой деятельности
30. Нематериальные активы в коммерческой деятельности
31. Товарные знаки, торговые марки, деловая репутация и их роль в торговле
32. Внешнеторговые коммерческие операции и их характеристика
33. Анализ, оценка и пути повышения эффективности коммерческой (торговой) деятельности
34. Диагностика финансового состояния коммерческой (торговой) организации и пути повышения эффективности хозяйственной деятельности
35. Коммерческие риски и пути их снижения
36. Инвестиции в торговле: источники, направления и эффективность использования
37. Финансовое планирование в торговле
38. Организация технологических процессов на складах и их оптимизация
39. Бизнес-план: роль, значение, порядок формирования в коммерческой (торговой) организации
40. Кредитование коммерческих (торговых) организаций в современных условиях
41. Потребительское кредитование в торговле: основные тенденции развития
42. Конкурентоспособность коммерческой (торговой) организации; пути повышения конкурентоспособности
43. Мерчандайзинг как метод стимулирования продаж
44. Товарные запасы и оптимизация их величины
45. Материально-техническая база коммерческих (торговых) организаций и повышение эффективности её использования
46. Доходы и резервы их увеличения в коммерческих (торговых) организациях
47. Доходы: методы анализа и прогнозирования в коммерческих (торговых) организациях
48. Товарные запасы и их влияние на эффективность коммерческой (торговой) деятельности
49. Качество обслуживания в торговых организациях и методы его повышения
50. Организация товароснабжения сетевых магазинов и её особенности
51. Персонал коммерческой (торговой) организации: сущность, особенности и повышение эффективности управления
52. Время и скорость товарного обращения и их значение для повышения эффективности хозяйственной деятельности

53. Розничный товарооборот: роль, значение, пути повышения
54. Оптовый товарооборот и его значение для коммерческой (торговой) деятельности
55. Оборотные средства коммерческих (торговых) организаций и повышение эффективности их использования
56. Прогнозирование основных показателей деятельности коммерческой (торговой) организации
57. Прибыль: понятие, сущность, основные способы увеличения
58. Прогнозирование прибыли в коммерческой (торговой) деятельности: роль и значение
59. Товародвижение в торговле и его рационализация
60. Расходы: методы анализа и прогнозирования
61. Издержки обращения: сущность, значение, методы рационализации затрат
62. Технологическое проектирование торговой организации как средство стимулирования продаж
63. Рекламные средства и технологии: особенности их применения в коммерции (торговле)
64. Документооборот и его совершенствование в коммерческих (торговых) организациях
65. Организации внедомашнего питания и их экономические особенности
66. Оборотные средства в коммерческих (торговых) организациях и повышение эффективности их использования
67. Рационализация оперативного процесса в коммерческой (торговой) организации
68. Система франчайзинга и экономическая целесообразность ее применения в торговле
69. Методы формирования торгового ассортимента в условиях конкурентной среды
70. Применение различных методов управления ассортиментом коммерческими (торговыми) организациями в современных условиях
71. Перспективы развития оптовой торговли в сфере товарного обращения
72. Перспективы развития розничной торговли в сфере товарного обращения
73. Услуги, предоставляемые коммерческой (торговой) организацией, как фактор обеспечения конкурентоспособности
74. Эффективность материального стимулирования в коммерческой (торговой) деятельности
75. Ценообразование как элемент экономической стратегии коммерческой (торговой) организации на потребительском рынке
76. Значение оценки и прогнозирования покупательского спроса в коммерческой (торговой) деятельности
77. Существующая система товароснабжения в торговле и методы ее совершенствования
78. Рентабельность в торговой деятельности и методы её повышения
79. Услуги оптовых торговых организаций в системе товароснабжения
80. Специализация розничной торговой сети и её роль в обеспечении конкурентоспособности
81. Категорийный менеджмент как метод управления ассортиментом
82. Оптимизация величины издержек обращения в торговых организациях
83. Коммерческое кредитование и его особенности
84. Оптовые организации и их роль в рационализации процессов товароснабжения
85. Социально-экономическая эффективность оптовых продовольственных рынков
86. Коммерческая деятельность на рынке ценных бумаг: понятие, содержание и направления совершенствования
87. Внемагазинные формы продажи и перспективы их развития
88. Влияние специализации на эффективность торговой деятельности

89. Организация торговли отдельными товарными группами и её особенности
90. Франчайзинг в сфере внедомашнего питания и его особенности
91. Ресурсный потенциал коммерческой (торговой) организации и эффективность его использования
92. Стимулирование процесса продаж в розничной торговой сети
93. Организационные структуры управления и особенности их применения в коммерческой (торговой) деятельности
94. Коммерческая деятельность на рынке жилой недвижимости и её особенности
95. Факторинг и его применение в коммерческой (торговой) деятельности
96. Уровень услуг организаций внедомашнего питания как критерий их конкурентоспособности
97. Безубыточность и рентабельность коммерческой (торговой) деятельности – содержание, пути достижения
98. Реклама в коммерческих (торговых) организациях и методы повышения её эффективности
99. Особенности оказания услуг в торговых организациях индивидуального обслуживания
100. Основные фонды коммерческих (торговых) организаций: источники формирования, пути повышения эффективности их использования



## **10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ.**

### **Базовые учебники:**

1. Иванов Г.Г. Экономика организации (торговля) : учебник / Г.Г. Иванов. М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. 352 с. : ил. (Высшее образование).
2. Иванов Г.Г., Лебедева И.С., Панкина Т.В. Управление торговой организацией : учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. - 368 с, ил. - (Высшее образование).
3. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. 384 с. : ил. (Высшее образование).

### **Основная литература:**

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России: Монография – М.: ИНФРА-М, 2011
- Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. 192 с. : ил. (Высшее образование).
2. Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б. Розничная торговля: современные тенденции и перспективы развития: монография/ Л.А.Брагин, Г.Г.Иванов, И.Б.Стукалова – М: ГОУ ВО «РЭА им. Г.В.Плеханова», 2010
3. Диянова С.Н., Денисова Н.И. Оптовая торговля Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие/ С.Н.Диянова, Н.И. Денисова. – М.: Бакалавр: Инфра-М, 2012
3. Иванов Г.Г., Никишин А.Ф., Шипилова С.С. Оптовая торговля : учебное пособие / Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, С.С. Шипилова. - М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. - 96 с. - (Высшее образование).
4. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: учебное пособие/ кол. авторов : под ред. А.А.Есютина и Е.В.Карповой. – М. КНОРУС. 2010

### **Дополнительная литература:**

1. Алексина С.Б., Иванов Г.Г., Крышталеv В.К., Панкина Т.В. Методы стимулирования продаж в торговле : учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. - 304 с, ил. - (Высшее образование).
2. Баженов Ю.К., Иванов Г.Г. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учебное пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. - М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2014. — 96 с. — (Высшее образование).
3. Брагин Л.А., Панкина Т.В. Организация розничной торговли в сети Интернет.: учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В.Панкина. - М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М. 2014.- 120 с. -- (Высшее образование).
4. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Г.Г.Иванов – 4-е изд. перераб. и доп.- М.: Академия, 2013
5. Хапенков В.Н., Иванов Г.Г., Федюнин Д.В. Рекламная деятельность в торговле. : учебник / В.Н. Хапенков, Г.Г. Иванов, Д.В. Федюнин - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. - 368 с, ил. - (Высшее образование).
6. Иванов Г.Г., Холин Е.С. франчайзинг в торговле : учебное пособие / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин.-М. ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. — 104с. — (Высшее образование).

7 Чеглов В.П. Инновационный ритейл. Организационное лидерство и эффективные технологии: монография / В.П.Чеглов. – М: ИД «ФОРУМ», 2013