

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Утверждено
на заседании совета факультета
экономики торговли и товароведения
протокол № 6 от 25 февраля 2014
Председатель совета Денисов И.В.

Подпись



Факультет Экономики торговли и товароведения
Кафедра Торговой политики

**ПРОГРАММА
ПРОГРАММА ИТОГОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Специальность
080502.65 - «Экономика и управление на предприятии (торговли)»

Квалификация (степень) выпускника
Специалист

Москва 2014

Составитель: д.э.н., проф. Брагин Л.А., д.э.н., проф. Иванов Г.Г., к.э.н. Зверева А.О.

Рецензенты:

д.э.н., проф. Хваткин Н.Г., РГТЭУ

д.э.н., проф. Степанов В.И., кафедра Логистики, РЭУ имени Г.В. Плеханова

Основное целевое назначение итоговой государственной 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 ГОС ВПО по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (торговли)».

Рабочая программа составлена на основании ГОС ВПО по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (торговли)».

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры торговой политики, протокол № 6 от «5» декабря 2013 г.

Заведующий кафедрой


Г.Г. Иванов

Содержание

1. Цели итоговой государственной аттестации	4
2. Задачи итоговой государственной аттестации	4
3. Место итоговой государственной аттестации в структуре ООП ВПО	4
4. Формы проведения итоговой государственной аттестации	5
5. Время проведения итоговой государственной аттестации	5
6. Структура и содержание итоговой государственной аттестации	5
7. Итоговый междисциплинарный государственный экзамен	5
8. Выпускная квалификационная работа	21

1. ЦЕЛИ ИТОГОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИИ

Итоговая аттестация выпускника является обязательной и осуществляется после освоения основной образовательной программы по специальности 080502.62 «Экономика и управление на предприятии (торговли)» в полном объеме в соответствии с Государственным образовательным стандартом ВПО.

Целью итоговой государственной аттестации является установление уровня подготовки выпускника к выполнению профессиональных задач и соответствию его подготовки требованию ГОС ВПО.

2. ЗАДАЧИ ИТОГОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИИ

Задачами итоговой государственной аттестации является обобщение теоретических знаний и практических навыков студентов в следующих областях:

- определения экономической сущности сферы обращения в условиях ограниченности ресурсов и спецификой Экономика и управление на предприятии (торговли) в этой связи;
- осуществления анализа совокупности управленческо-экономических отношений, возникающих в процессе продвижения товаров от производителей к потребителям в современных условиях;
- определения сущности эффективного управления организациями торговой отрасли с точки зрения повышения доходности и прибыльности последних;
- поиска управленческих решений для обеспечения стабильной и эффективной работы торговых организаций в современных условиях
- выработки и практического применения принципов управления торговыми организациями, с точки зрения наиболее эффективного использования необходимых ресурсов.
-

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ИТОГОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИИ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО.

Итоговая государственная аттестация является обязательным этапом обучения специалиста и предусматривается учебным планом.

4. ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ИТОГОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИИ

Федеральным государственным образовательным стандартом ВПО по специальности 080502.62 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ (ТОРГОВЛИ)» предусмотрена итоговая государственная аттестация выпускников, состоящая из итогового государственного экзамена и защиты выпускной квалификационной работы.

5. ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ИТОГОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИИ

Итоговая государственная аттестация студентов проводится в сроки, установленные графиком учебного процесса.

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ИТОГОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1. Итоговый междисциплинарный экзамен

Итоговый междисциплинарный экзамен по специальности 080502.62 «Экономика и управление на предприятии (торговли)» должен определять уровень усвоения студентом материала, предусмотренного учебными программами по дисциплинам плана подготовки специалиста, и соответствия знаний студента требованиям к выпускнику, предусмотренным Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности 080502.62 «Экономика и управление на предприятии (торговли)».

6.2. Выпускная квалификационная работа

В соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования подготовка и защита выпускной квалификационной работы является составной частью итоговой государственной аттестации по специальности 080502.62 «Экономика и управление на предприятии (торговли)».

7. ИТОГОВЫЙ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ЭКЗАМЕН

7.1. Форма контроля:

В качестве формата проведения итогового междисциплинарного экзамена предусмотрена устная форма проведения экзамена, которая предполагает устный ответ студента по экзаменационному билету перед Государственной экзаменационной комиссией. Решение об оценке ответа студента принимается комиссией коллегиально. Ответ оценивается по 4-х бальной шкале. Решение комиссии фиксируется в протоколе ГЭК.

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 ГЭК.
4	Хорошо	Даны правильные ответы на все вопросы экзаменационного билета. Даны правильные ответы на вопросы членов ГЭК. 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.

7.2. Содержание разделов программы итогового междисциплинарного экзамена

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
	Дисциплина I «Экономика фирмы (Экономика торговой организации)»		
1	<p>ЧАСТЬ 1. ТОРГОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ</p> <p>РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ</p>	<p>Понятие торговой организации и торгового предприятия – отличительные особенности. Цели, функции и задачи, решаемые торговыми организациями на внутреннем рынке. Основные признаки классификации торговых организаций. Отдельные виды деятельности торговых организаций. Экономические особенности торговых организаций, занимающихся разными видами торговой деятельности. Форма собственности как классификационный признак торговых организаций. Влияние численности занятых работников на хозяйственную деятельность торговых организаций. Экономические особенности различных организационно-правовых форм торговых предприятий. Коммерческие и некоммерческие торговые организации и предприятия. Деление торговых предприятий по специализации и форме обслуживания.</p>	<p>1. Иванов Г.Г. Экономика организации (торговля) : учебник / Г.Г. Иванов. М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. 352 с. : ил. (Высшее образование).</p> <p>2. 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).</p> <p>2. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России: Монография – М.: ИНФРА-М, 2011</p> <p>3. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: учебное пособие/ кол. авторов : под ред. А.А.Есютина и Е.В.Карповой. – М. КНОРУС. 2010</p> <p>4.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).</p>
	<p>ЧАСТЬ 2: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</p> <p>ТЕМА 2.1. ТОВАРООБОРОТ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</p>	<p>Содержание товарооборота как экономической категории и как экономического показателя. Роль и порядок определения товарооборота в торговле, характеристики товарооборота. Розничный товарооборот и товарооборот розничной торговли. Формы розничного товарооборота. Состав розничного товарооборота. Содержание понятия "оптовый товарооборот". Виды оптового товарооборота. Особенности товарооборота организаций и предприятий внедомашнего питания. Розничный и оптовый товарооборот организаций внедомашнего питания.</p>	
	ТЕМА 2.2. ТОВАРНЫЕ РЕСУРСЫ ТОРГОВЫХ ОРГА-	<p>Понятие товарных ресурсов, движение товарных ресурсов. Оценка обеспеченности торговых организаций товарными ресурсами</p>	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
	НИЗАЦИЙ	<p>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>	
	ТЕМА 2.3. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	<p>Особенности труда в торговых организациях. Регулирование трудовых отношений в торговых организациях. Категорирование работников в торговых организациях. Численность работников, занятых в торговых организациях и ее определение. Обеспеченность торговых организаций трудовыми ресурсами. Показатели движения трудовых ресурсов и методы их расчета. Понятие производительности труда торговых работников. Показатели производительности труда и их исчисление в торговых организациях. Факторы, определяющие производительность труда торговых работников.</p>	
	ТЕМА 2.4. СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	<p>Понятие заработной платы. Принципы организации заработной платы в торговых организациях. Причины, вызывающие необходимость дифференциации размеров заработной платы. Тарифная и безтарифная 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 организациях.</p>	
	ТЕМА 2.5. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	<p>Понятие материально-технической базы и ее составные части. Амортизируемое имущество и его отличительные признаки. Понятие основных фондов торговых организаций. 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,</p>	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
		применяемые торговыми организациями. Методы финансирования развития основных фондов. Износ и амортизация основных фондов в торговых организациях. Применяемые методы начисления амортизации и их характеристика.	
	ТЕМА 2.6. ФИНАНСЫ, ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ, СРЕДСТВА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	Понятие финансов. Принципы организации финансов. Функции финансов. Средства торговых организаций. 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 организаций. Методы определения финансового состояния. Банкротство и директивно установленные критерии банкротства. Оценка финансового состояния с помощью многофакторных моделей.	
	ЧАСТЬ 3: РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ТЕМА 3.1. РАСХОДЫ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	Экономическое содержание расходов торговых организаций. Классификация и состав расходов. Расходы и издержки обращений торговых организаций. Классификация издержек обращения. Методы и показатели, используемые для анализа расходов и издержек обращения в торговых организациях. Факторы, влияющие на величину расходов торговых организаций. Экономия расходов в торговле.	
	ТЕМА 3.2. ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	Понятие дохода торговых организаций. 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 организациях. Распределение доходов в торговых организациях. Факторы, определяющие величину доходов. Понятие валового дохода и его количественное измерение. Сущность прибыли торговой организации. Особенности формирования прибыли в торговле. Функции прибыли. Направления	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
		распределения прибыли. Показатели, характеризующие величину прибыли. Рентабельность и методы ее расчета. Факторы, воздействующие на формирование прибыли и определяющие уровень рентабельности.	
	<p>ЧАСТЬ 4: РЕГУЛИРОВАНИЕ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</p> <p>ТЕМА 4.1. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</p>	<p>Экономические функции государства по регулированию деятельности торговых организаций. Обеспечение эффективного функционирования сферы обращения. Стандартизация и лицензирование. Антимонопольное регулирование и защита прав потребителей. Кредитное регулирование: его значение для торговых организаций. Государственные субсидии. Налоговое регулирование различных сторон хозяйственной деятельности торговых организаций. Законодательные и другие нормативные документы, обеспечивающие государственное регулирование деятельности торговых организаций. Государственное регулирование ценообразования и возможности его применения. Государственное регулирование оплаты труда.</p>	
	<p>ТЕМА 4.2. ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</p>	<p>Виды планов. Методы и принципы планирования, необходимые расчеты и обоснования. Текущее и стратегическое планирование коммерческой деятельности организаций торговли. Планирование отдельных показателей хозяйственной деятельности и его значение. Планирование товарооборота в торговых организациях. Определение потребности в товарных ресурсах. Планирование обеспеченности товарооборота товарными ресурсами (в том числе товарными запасами). Планирование расходов торговых организаций. Планирование необходимой численности работников и обеспеченности торговых организаций 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 деятель-</p>	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
		<p>ности. Точка "безубыточности" и ее расчет.</p> <p>Финансовое планирование. Определение потребности в кредитах. Понятие бизнес-плана, его назначение. Бизнес-план как внутренний документ, определяющий направления экономического развития организации торговли, и бизнес-план как инвестиционная заявка. Разделы бизнес-плана и их характеристика. Условия и последовательность составления бизнес-плана.</p>	
	<p>Дисциплина П. «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»</p>		
	<p>Тема 1. Розничная торговая сеть, ее построение и размещение</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 организациях розничной и оптовой торговли.</p>	<p>1. 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).</p> <p>2. 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).</p> <p>3. Диянова С.Н., Денисова Н.И. Оптовая торговля Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие/ С.Н.Диянова, Н.И. Денисова. – М.: Магистр: Инфра-М, 2012</p>
	<p>Тема 2. Организация оперативного процесса в розничной торговой организации</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 за-</p>	<p>4. 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,</p>

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
		ла. Организация и технология розничной продажи товаров. Способы выкладки товаров на оборудовании. Организация обслуживания покупателей в розничной торговой сети. Этапы процесса продажи. Дизайн торгового зала. Услуги, оказываемые в процессе продажи.	2013. - 96 с. -(Высшее образование).
	Тема 3. Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети	Понятие ассортимента товаров. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в магазинах. Порядок формирования и размещения ассортимента товаров в торговом зале, на оборудовании. Показатели, характеризующие качество ассортимента товаров. Управление товарными запасами, оптимизация системы товароснабжения как основа обеспечения стабильности ассортимента товаров и конкурентоспособности организации торговли.	5. Иванов Г.Г. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник (в соавторстве)/С.Б.Алексина, Г.Г.Иванов, В.К.Крышталева, Т.В.Панкина - М: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2013 6. 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).
	Тема 4. Организация системы товароснабжения	Сущность системы товароснабжения и требования к его организации. Участники системы товароснабжения. Формы товароснабжения. Факторы, влияющие на выбор форм товароснабжения. Особенности товароснабжения в сетевых торговых структурах. 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 комиссии, договоров консигнации. Оптовые торговые организации как посредническое звено в системе рыночных отношений. Классификация торгово-посреднических организаций: 1) по степени универсализации (специализации) их деятельности - универсальные и специализированные (информационно- контактные, информационные, поисковые, поверенные, осуществляющие сбыт по почте, осуществляющие развозную торговлю и др.); 2) по их принадлежности (подчиненности) - независимые, формально-независимые, зависимые. Особенность деятельности посреднических предприятий-дистрибьютеров, джобберов, оптовиков-купцов, комиссионеров, файндеров, агентов, консигнаторов, брокеров	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
		<p>ров;</p> <p>3) по организационным основам деятельности (договорные, организованные государством);</p> <p>4) по праву собственности на товар.</p> <p>Экономическая целесообразность и необходимость деятельности оптовых организаций в системе товароснабжения. Перспективы развития.</p> <p>Особенности организационного построения и функции оптовых организаций 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 торговой организации.</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>	
	<p>Тема 5. Товарные склады, организация и технология складских операций</p>	<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. Особенности 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. Технико-экономические показатели работы складов. Методы расчета потребности в складской площади. Организация работы по формированию заказов потребителей. Отпуск товаров и организация транспортно-экспедиционных работ.</p>	
	<p>Тема 6. Товаросопрово-</p>	<p>Товаросопроводительные документы, понятие и виды.</p>	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
	дительные документы и порядок их оформления.	<p>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>	
	Тема 7. Оформление приемки товаров по количеству и качеству.	<p>Организация приемки товаров в торговых организациях. Факторы, влияющие на приемку товаров. Нормативная база, определяющая порядок приемки товаров и работы с ними в торговых организациях.</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>	
	Тема 8. Оформление движения товаров в торговом предприятии.	<p>Основные этапы движения товаров в торговой организации: поступление, приемка товара, учет товара, движение товара в организации, 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 мелкокоррозичной сети.</p> <p>Товарные ценники и требования к их оформлению.</p>	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
		Информация для потребителей и порядок ее предоставления. Нормативные документы, регламентирующие деятельность розничных торговых организаций и предприятий.	
	Тема 9. Оформление кассовых операций в торговом предприятии	Требования к контрольно-кассовой технике. Порядок регистрации и применения контрольно-кассовой техники. Порядок осуществления расчетов с покупателями. Порядок определения лимита остатка наличных денежных средств в кассе. Основные документы, оформляющие кассовые операции. Порядок выдачи кассового чека. Операционная касса. Главная касса. Оформление первичных кассовых документов. Оформление сдачи торговой выручки. Определение полноты учета выручки.	
	Дисциплина III. «Управление торговой организацией»		
	ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ В ТОРГОВЛЕ	Понятие управления. Субъект и объект управления, прямая и обратная связь между ними. Организации торговли как объект управления. Ресурсы торговых организаций, внешняя и внутренняя среда. Процесс управления и механизм управления. Современные принципы управления и их развитие применительно к торговой организации. Основы законодательства, регулирующего вопросы управления организацией. Российский и зарубежный опыт управления торговыми организациями.	1. 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). 2. 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). 3. Диянова С.Н., Денисова Н.И. Оптовая торговля Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие/ С.Н.Диянова, Н.И. Денисова. – М.: Магистр: Инфра-М, 2012
	ТЕМА 2. СТРАТЕГИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕЛЯМИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	Стратегия организации, основные типы стратегий и политика организации на рынке. Внутрифирменная стратегия. Сферы деятельности организации и их влияние на формирование стратегии. Выбор и постановка целей деятельности торговой организации. Характеристика целей. Коммерческие и некоммерческие цели деятельности организации. Явные и латентные цели. Понятие совокупности целей.	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
		<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 торговых организаций: эффективность, действенность, качество, имидж. Классификация целей. 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 торговым организациям. Назначение и основные требования. Построение дерева целей путем классификации, декомпозиции, ранжирования. Оценка вероятности достижения целей.</p>	<p>4. 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).</p> <p>5. Иванов Г.Г. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник (в соавторстве)/С.Б.Алексина, Г.Г.Иванов, В.К.Крышталев, Т.В.Панкина - М: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2013</p> <p>6. 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).</p>
	<p>ТЕМА 3. ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ</p>	<p>Общие и конкретные функции управления. Содержание функций управления торговой структурой: управление товародвижением и товарооборотом, управление рынком, управление качеством товаров и услуг, управление развитием сети, 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> <p>Особенности развития процессов специализации и кооперации в торговой организации. Понятие и классификация управленческих отношений. Формирование матрицы функционального распределения труда торговой организации.</p> <p>Основные функциональные подразделения оптовой и розничной торговой организации</p>	
	<p>ТЕМА 4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В ТОРГОВЛЕ</p>	<p>Общее понятие организационной структуры управления. Элементы структуры, виды связей. Требования к организационным структурам. Основные требования, предъявляемые к структурам управления. Зависимость структуры от функций управления. Линейное и функцио-</p>	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
		<p>нальное руководство. Построение структуры управления для различных типов организаций 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.</p> <p>Анализ и проектирование организационных структур управления. Этапы проектирования.</p>	
	<p>ТЕМА 5. ПЕРСОНАЛ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</p>	<p>Управление организации. Факторы, формирующие численность работников в торговой организации. Обоснование потребности в кадрах, квалификационная структура штатов. Штатное расписание. Должностная инструкция, ее содержание, порядок разработки и утверждения.</p> <p>Формирование трудового коллектива торговой организации. Трудовой договор. Требования, предъявляемые к персоналу торговых организаций.</p> <p>Структура коллектива, коммуникации в коллективе. Социально-психологический климат. Конфликты в коллективе. Конфликты с покупателями. Взаимоотношения с партнерами.</p> <p>Содержание труда работников торговой организации. Дифференциация трудовых функций. Вопросы физиологии и психологии в организации труда. Улучшение условий труда. Материальная ответственность. Виды и формы материальной ответственности. Договор о материальной ответственности. Порядок возмещения ущерба, причиненного предприятию.</p>	
	<p>ТЕМА 6. ОРГАНИЗАЦИЯ</p>	<p>Характер, содержание и особенности труда руководителя торговой</p>	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
	ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	<p>организации. Обязанности руководителя. Анализ затрат рабочего времени руководителя торговой организации. Планирование рабочего времени. Рабочее место руководителя. Основные требования к рациональной организации управленческого труда в торговых организациях.</p> <p>Стиль руководства. Виды и разновидности стилей. Зависимость стиля руководства от конкретной ситуации в организации и личных качеств руководителя.</p> <p>Понятие и сущность процесса 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>	
	ТЕМА 7. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	<p>Информационные системы в организациях 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>	
	ТЕМА 8. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	<p>Понятие технологии процесса управления торговой организацией. Основные направления рационализации технологии процесса управления.</p> <p>Управленческие решения. Организация процесса принятия и реализации решений в торговле. Индивидуальное и коллективное принятие решений. Этапы процесса принятия решений в условиях рыночных</p>	

№ пп	Наименование дисциплин, составных частей дисциплин	Содержание	Учебно-методическое обеспечение разделов программы итогового междисциплинарного экзамена
		<p>отношений, конъюнктурных колебаний и коммерческого риска. Оценка качества решения. Организация выполнения решений. Подбор исполнителей. Организа- ция учета и контроля выполнения решений. Анализ и решение конкретных ситуаций, возникающих при управле- нии торговой организацией. Технические средства управления. Средства организационной техни- ки и средства вычислительной техники. Современные телекоммуни- кационные сети в процессе управления.</p>	

7.3. Перечень вопросов для государственного экзамена по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (торговли)»

1. Торговля: сущность и функции: место и роль торговли в структуре экономики, особенности Экономика и управление на предприятии (торговли)а в торговле.
2. Торговые организации как субъект рыночных отношений.
3. Торговые организации: классификация и особенности управления.
4. Процессы концентрации и их регулирование в торговле. Горизонтальная и вертикальная интеграция в торговле.
5. Планирование хозяйственной деятельности торговой организации. Виды и система планов торговой организации.
6. Бизнес-план торговой организации: назначение и технология разработки.
7. Спрос и методы его прогнозирования в торговле.
8. Товарное предложение и товарные ресурсы. Источники формирования товарного предложения и товарных ресурсов в торговых организациях. Закономерности развития товарного предложения в РФ.
9. Цена и методы ценообразования в торговых структурах.
10. Содержание понятия розничного товарооборота. Управление составом и структурой товарооборота.
11. Показатель розничного товарооборота в системе управленческого анализа.
12. Содержание и классификация оптового товарооборота, особенности регулирования оптового товарооборота.
13. Товарооборот организаций внедомашнего питания и особенности его регулирования.
14. Товарные запасы: методика анализа величины, товарооборачиваемости, методы управления.
15. Трудовые ресурсы торговой организации: понятие, состав, движение, особенности управления.
16. Производительность труда в торговле: понятие, показатели и факторы ее определяющие.
17. Выбор форм и систем оплаты труда торговыми организациями.
18. Доходы торговых организаций: факторы, оказывающие влияние на их величину.
19. Доходы торговых организаций: классификация, анализ и планирование.
20. Расходы торговой организации: сущность и факторы, оказывающие влияние на их величину.
21. Издержки обращения как часть расходов торговой организации. Методика анализа и регулирования издержек обращения в торговой организации.
22. Прибыль торгового предприятия: сущность, источники формирования, факторы, оказывающие влияние на ее величину. Методика анализа и управления прибылью.
23. Рентабельность торговой организации и факторы, определяющие ее величину. Система управления рентабельностью.
24. Финансовые ресурсы торговой организации: содержание, источники формирования и классификация.
25. Кредитование торговых организаций. Принципы кредитования. Привлечение кредитных ресурсов торговыми организациями.
26. Финансовое состояние торговой организации: понятие, методика оценки и регулирования. Система основных финансовых коэффициентов.
27. Основные фонды торговой организации: понятие, оценка и эффективность использования. Амортизация основных фондов. Управление основными фондами в торговле
28. Оборотные средства торговой организации: экономическое содержание, состав и показатели эффективности использования.

29. Эффективность хозяйственной деятельности торговой организации: понятие и критерии. Экономика и управление на предприятии (торговли) эффективности хозяйственной деятельности торговых организаций.
30. Финансовый план торговой организации: структура и технология разработки.
31. Государственное регулирование деятельности торговых структур: направления, методы, инструменты.
32. Торгово-технологический процесс обработки товаров и его взаимосвязь с помещениями магазина.
33. Формы продажи и методы обслуживания покупателей в розничных торговых организациях.
34. Виды транспорта, используемые в процессе товародвижения. Особенности использования автомобильного и железнодорожного транспорта.
35. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров и обеспечение его стабильности в торговой организации.
36. Методы размещения розничной сети и их роль в обеспечении конкурентоспособности.
37. Направления специализации розничной сети. Типизация розничных торговых организаций.
38. Основные признаки классификации и показатели качества розничной сети.
39. Документы, отражающие движение товаров в торговой организации.
40. Служебно-информационные документы: виды и характеристика.
41. Распорядительные документы: виды и характеристика.
42. Классификация складов в торговле товарами народного потребления; особенности технологической планировки.
43. Роль оптовой торговли в системе товародвижения. Оптовые посредники и их классификация.
44. Целевое управление торговыми структурами. Дерево целей.
45. Делегирование полномочий в процессе управления торговой организацией.
46. Содержание должностной инструкции и порядок ее разработки.
47. Понятие управленческого решения. Особенности требований, предъявляемых к решению в торговых организациях.
48. Документальное оформление кассовых операций. Требования, предъявляемые к наличию и применению контрольно-кассовой техники в торговых организациях.
49. Правила, регулирующие розничную торговую деятельность.
50. Структура штатов торговой организации.
51. Документы в управлении, классификация документов торговой организации.
52. Роль и значение информации в управлении торговой организации. Требования к информации.
53. Линейно-функциональная структура управления в торговой организации.
54. Гибкие структуры управления и их применение в организациях торговли.
55. Состав и содержание функций управления торговой организацией.
56. Формы товароснабжения и факторы, влияющие на выбор этих форм, особенности товароснабжения сетевых магазинов.
57. Хозяйственные связи и их формирование в торговле.
58. Мерчандайзинг: понятие и общая характеристика.
59. Основные этапы и процессы складской обработки товаропотоков.
60. Организация и документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству.
61. Товаросопроводительные документы, их виды и содержание.
62. Особенности проведения приемки товаров, поступающих в торговые организации различными видами транспорта.

8. ПОДГОТОВКА И НАПИСАНИЕ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

8.1 Цель и задачи выпускной квалификационной работы

В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования подготовка и защита выпускной квалификационной работы входит в итоговую государственную аттестацию по специальности «Экономика и управление на предприятии (торговли)».

Защита выпускной квалификационной работы – заключительный этап итоговой государственной аттестации.

Целью подготовки выпускной квалификационной 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 специалиста по специальности «Экономика и управление на предприятии (торговли)».

В процессе подготовки выпускной квалификационной 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.

Выпускник 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.

8.2 Последовательность выполнения выпускной квалификационной работы

Последовательность выполнения дипломной работы предполагает следующие этапы:

- выбор темы (заявление на имя заведующего выпускающей кафедрой о закреплении темы работы);
- назначение заведующим кафедрой руководителя выпускной квалификационной работы;
- составление плана и задания выпускной квалификационной работы (совместно с научным руководителем);
- утверждение заведующим кафедрой задания по выпускной квалификационной работе;
- исследование теоретических аспектов темы работы;
- сбор, анализ и обобщение эмпирических данных, включая исследование разных аспектов деятельности конкретной торговой организации, связанных с проблематикой выпускной квалификационной работы;
- обоснование предложений по совершенствованию деятельности торговой организации по заданному специальности (на примере объекта исследования);

- формулирование выводов и рекомендаций;
- оформление выпускной квалификационной работы;
- написание аннотации к работе на русском и иностранном языках;
- сдача дипломной работы на проверку научному руководителю;
- внешнее рецензирование дипломной работы;
- сдача выпускной квалификационной работы на кафедру в установленный срок;
- получение допуска к защите от заведующего кафедрой;
- защита выпускной квалификационной работы на заседании Государственной аттестационной комиссии.

8.3 Выбор темы выпускной квалификационной работы и ее утверждение.

Студентам предоставляется право самостоятельного выбора темы выпускной квалификационной работы. Тему рекомендуется выбирать исходя из интереса к проблеме, возможности получения фактических данных, а также наличия специальной научной литературы. При этом необходимо воспользоваться тематическим каталогом библиотек. Целесообразно просмотреть периодические издания (журналы, газеты), с целью поиска статей, статистического и другого информационного материала по выбранной теме выпускной квалификационной работы.

При выборе темы студенты руководствуются типовой тематикой выпускных квалификационных работ по специальности «Экономика и управление на предприятии (торговли)». Студент может предложить свою тему выпускной квалификационной работы, если она соответствует специальности и профилю, по которому он обучался. Предварительно тема должна быть согласована с заведующим кафедрой.

После выбора темы студент должен написать на имя заведующего выпускающей кафедрой заявление с просьбой об утверждении выбранной им темы выпускной квалификационной работы.

После утверждения темы выпускной квалификационной работы, заведующий кафедрой назначает руководителя выпускной квалификационной работы из числа профессорско-преподавательского состава кафедры.

Выпускник обязан не позднее, чем за неделю до начала производственной практики обратиться в дни проведения консультаций к научному руководителю для получения задания на выполнение выпускной квалификационной работы.

После издания распоряжения по факультету и выдачи задания по выпускной квалификационной работе тема выпускной квалификационной работы изменению не подлежит.

8.4. Руководство выпускной квалификационной работой

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

На различных стадиях подготовки и выполнения выпускной квалификационной 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.

Следует иметь в виду, что научный руководитель не является ни соавтором, ни редактором выпускной квалификационной работы, и студент не должен рассчитывать на то, что

руководитель обязан исправлять имеющиеся в выпускной квалификационной работе орфографические, стилистические и иные ошибки.

Законченная и оформленная выпускная квалификационная работа, представляется выпускником руководителю, не позднее, чем за 10 рабочих дней до даты сдачи работы на кафедру согласно заданию.

8.5 Структура и содержание выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа должна иметь следующую структуру:

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

Примерный объем выпускной квалификационной работы составляет 80-90 страниц текста формата А4.¹

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

Содержание выпускной квалификационной работы должно раскрывать выбранную студентом тему.

Во введении отражаются актуальность и значимость выбранной темы, формулируется цель, и определяются задачи выпускной квалификационной 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 производственной 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 выпускной квалификационной работы должны быть логически связаны.

Третья глава представляет заключительную, рекомендательную часть выпускной квалификационной 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 в соответствующих стандартах требованиями. В него включаются все источники, которыми пользовался студент при подготовке выпускной квалификационной работы.

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

¹ Работа должна быть выполнена на ПК через 1.5 интервала шрифтом Times New Roman, размер шрифта – 14 пт.

8.6 Отзыв научного руководителя

После получения окончательного варианта выпускной квалификационной 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 выпускной квалификационной работы, уровень теоретической подготовки выпускника, 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 выпускником. Научный руководитель мотивирует возможность или нецелесообразность представления выпускной квалификационной работы к защите в ГАК. При этом руководитель не выставляет оценку выпускной квалификационной 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 выпускной квалификационной работы.

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

8.7 Рецензирование выпускной квалификационной работы

С целью получения независимой внешней оценки проводится рецензирование выпускной квалификационной работы.

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

В рецензии должны быть отмечены следующие моменты:

актуальность темы;

основные проблемы, рассмотренные в выпускной квалификационной работе;

теоретическая и практическая значимость;

развернутая характеристика каждого раздела выпускной квалификационной 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. Подпись рецензента, если он не является сотрудником РЭУим. Г.В. Плеханова, должна быть заверена руководителем кадровой службы по месту работы.

Оформленная выпускная квалификационная работа вместе с отзывом руководителя предоставляется выпускником 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 выпускной квалификационной работы, не считают возможным допустить работу к защите работы в

ГАК, этот вопрос рассматривается на заседании кафедры с участием научного руководителя и автора выпускной квалификационной работы

8.8 Документы, предоставляемые выпускником на кафедру

1. Полностью оформленная выпускная квалификационная работа содержит: стандартный титульный лист, подписанный выпускником, научным руководителем (и консультантом, если таковой имеется); задание на выполнение выпускной квалификационной работы (не вшивается); текст работы с оглавлением, списком использованной литературы и приложениями; отзыв научного руководителя (не вшивается); рецензию (не вшивается);

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

8.9 Процедура защиты и оценка выпускной квалификационной работы

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

- название темы выпускной квалификационной 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 выпускной квалификационной работы. Ответы следует давать кратко и мотивированно.

3. *Оглашение рецензии.* Зачитывается рецензия на выпускную квалификационную 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* выпускных квалификационных работ. По результатам защиты выпускной квалификационной работы ГАК принимает решение об оценке защиты и работы, о присвоении квалификации специалиста и о выдаче документа установленного образца. Решение принимается комиссией в конце каждого рабочего дня индивидуально по каждой защите.

Выпускная квалификационная работа оценивается следующим образом:

- Баллом свыше 81 (оценка «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 свыше 65 (оценка «хорошо») оценивается работа, отвечающая основным, предъявляемым к ней требованиям. Студент-выпускник обстоятельно владеет матери-

алом, однако не на все вопросы дает глубокие, исчерпывающие и аргументированные ответы;

- Работа оценивается баллом свыше 51 (оценка «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 менее 51 (оценка «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.

Студент, не защитивший выпускной квалификационной работы или не сдавший государственные экзамены, допускается к повторной защите или сдаче экзаменов в течение трех лет после окончания университета. При повторной защите выпускной квалификационной работы, она должна быть дополнена новыми материалами, либо выполнена на другую тему.

8.10. Требования к оформлению выпускной квалификационной работы

Работа выполняется на листах А4, пронумерованных и сброшюрованных. Нумерация листов - сквозная, располагается вверху посередине листа либо в правом углу листа. Все страницы выпускной квалификационной работы обязательно должны быть пронумерованы. Нумерация страниц начинается со второго листа и заканчивается последним. На втором листе ставится номер «2». Номера страницы на титульном листе не ставят.

Каждый раздел работы (введение, глава, заключение) следует начинать с новой страницы, а подразделы («параграфы») располагать друг за другом вплотную и отделять тремя свободными строками.

Заголовки структурных элементов основной части следует располагать в середине строки без точки в конце и печатать прописными буквами. Если заголовки содержат несколько предложений, их разделяют точками. Название каждой новой части и параграфа в тексте работы следует выделять жирным шрифтом.

Нумерация глав выпускной квалификационной работы - сквозная, нумерация параграфов сквозная в пределах главы выпускной квалификационной работы. Глава от главы, параграф от параграфа отделяются двумя свободными строками.

Выпускная квалификационная работа должна быть выполнена на ПК через 1.5 интервала шрифтом Times New Roman, размер шрифта – 14 пт.

Поля: верхнее и нижнее – 25 мм, левое – 30 мм, правое – 10 мм.

Статистические данные, приводимые в работе, должны быть оформлены в виде таблиц, графиков, диаграмм.

При использовании цитат и статистических данных, приводимых по тексту, по окончании цитаты в скобках указывается порядковый номер источника согласно списку литературы и через точку номер страницы, например, [3. С.10], или делается подстрочная ссылка.

Объем выпускной квалификационной работы с приложением и списком литературы должен составлять не менее 60 листов формата А4 без приложения.

8.11 Примерная тематика выпускных квалификационных работ по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (торговли)»

1. Анализ и оценка эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия

2. Анализ и диагностика финансового состояния торгового предприятия.
3. Формирование бизнес-плана торгового предприятия.
4. Влияние специализации на эффективность торговой деятельности.
5. Внемагазинные формы продажи и перспективы их развития.
6. Внешнеэкономическая деятельность торгового предприятия и повышение ее эффективности.
7. Финансовое планирование на торговом предприятии.
8. Доходы и резервы их увеличения в торговых предприятиях.
9. Доходы: методы анализа и прогнозирования на торговом предприятии.
10. Инвестиции в торговле: источники, направления и эффективность использования.
11. Интернет технологии в современной торговле и перспективы их развития.
12. Интернет-магазин как средство повышения эффективности торговли.
13. Коммерческие риски в торговой деятельности и пути их снижения.
14. Кредитование торговых предприятий в современных условиях.
15. Конкурентоспособность торгового предприятия и пути ее повышения.
16. Мерчандайзинг как метод стимулирования продаж в магазине.
17. Товарные запасы торговых предприятий и оптимизация их величины.
18. Организация закупочной деятельности в торговом предприятии и ее совершенствование.
19. Организация технологических процессов на складах оптовых предприятий и их оптимизация.
20. Организация товароснабжения сетевых магазинов.
21. Особенности организации торговли отдельными товарными группами.
22. Особенности формирования ассортимента товаров в крупных универсальных магазинах.
23. Повышение качества обслуживания в розничных торговых предприятиях.
24. Повышение эффективности использования основных фондов торгового предприятия
25. Повышение эффективности управления персоналом торгового предприятия.
26. Прибыль: методы анализа и прогнозирования на торговом предприятии.
27. Прогнозирование основных показателей деятельности торгового предприятия.
28. Повышение организационно-экономической эффективности оптовых продовольственных рынков.
29. Расходы: методы анализа и прогнозирования на торговом предприятии.
30. Рационализация хозяйственных связей торгового предприятия.

31. Рекламные средства и особенности их применения в торговле.
32. Ресурсы потенциал торгового предприятия и эффективность его использования.
33. Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения и пути ее развития.
34. Роль розничной торговли в сфере товарного обращения и пути ее развития.
35. Система франчайзинга и перспективы ее использования в розничной торговле.
36. Товарооборот торгового предприятия (розничного, оптового, общественного питания): методы анализа и прогнозирования.
37. Совершенствование документооборота в торговых предприятиях.
38. Оборотные средства торговых предприятий и повышение эффективности их использования.
39. Рационализация оперативного процесса в торговом предприятии.
40. Совершенствование системы товароснабжения в торговле.
41. Оценка и прогнозирование покупательского спроса.
42. Стимулирование процесса продаж товаров в розничной сети.
43. Структуры управления торговыми предприятиями и эффективность их применения.
44. Технологическое проектирование магазина как средство стимулирования продаж.
45. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов в торговом предприятии.
46. Материальное стимулирование труда торговых работников и его эффективное использование в хозяйственной деятельности предприятий.
47. Эффективное управление ассортиментом торгового предприятия в современных условиях.
48. Услуги розничного торгового предприятия как фактор обеспечения конкурентоспособности
49. Материально-техническая база торгового предприятия и пути повышения ее использования.
50. Формирование торгового ассортимента предприятия в условиях конкурентной среды.
51. Ценообразование как элемент экономической стратегии торгового предприятия на потребительском рынке.
52. Розничный товарооборот торговых предприятий: тенденции и перспективы развития.
53. Оптовый товарооборот торговых предприятий: роль и значение.
54. Нематериальные активы: их роль и значение в хозяйственной деятельности

предприятий торговли.

55. Производительность труда в торговле и способы ее повышения.
56. Рентабельность торгового предприятия и факторы ее определяющие.
57. Оптимизация издержек обращения в торговых предприятиях.
58. Категорийный менеджмент как метод управления ассортиментом в торговле.
59. Реклама в торговых предприятиях и методы повышения ее эффективности.
60. Потребительское кредитование в торговле как метод стимулирования продаж.
61. Коммерческое кредитование в торговле и его особенности.
62. Валовые доходы торговых предприятий и факторы их определяющие.
63. Оптовые предприятия и их роль в оптимизации системы товароснабжения.
64. Специализация розничной сети и ее роль в обеспечении конкурентоспособности.
65. Особенности оказания услуг в торговых предприятиях индивидуального обслуживания.
66. Особенности формирования ассортимента товаров в универсальных магазинах.
67. Услуги оптовых предприятий в системе товароснабжения.