

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования
«Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

Институт государственного управления и предпринимательства

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
_____ С.Т.Князев
«___» _____ 2016 г.

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ (ГИА)

Перечень сведений о программе ГИА	Учетные данные
Образовательная программа <i>Торговое дело</i>	Код ОП 38.03.06/01.02
Направление подготовки <i>Торговое дело</i>	Код направления и уровня подготовки 38.03.06
Уровень подготовки <i>Бакалавриат</i>	
ФГОС ВО	Реквизиты приказа Минобрнауки РФ об утверждении ФГОС ВО: <i>12.11.2015 г. № 1334</i>

СОГЛАСОВАНО
ДИРЕКЦИЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ПРОГРАММ

Екатеринбург, 2016

Программа государственной итоговой аттестации составлена авторами:

№	ФИО	Ученая степень, ученое звание	Должность	Кафедра	Подпись
1	Акбердина Викто- рия Викторовна	д.э.н., профессор	зав. кафедрой	теории управления и иннова- ций	

Руководитель образовательной программы (далее - ОП)

Н.Ю. Никитина

Рекомендовано учебно-методическим советом
института государственного
управления и предпринимательства

Председатель учебно-методического совета
Протокол № 8 от 13.04.2016 г

А.А. Яшин

Согласовано:

Дирекция образовательных программ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

1.1. Цель государственной итоговой аттестации

Целью государственной итоговой аттестации является установление уровня подготовленности обучающегося, осваивающего образовательную программу бакалавриата, выполнению профессиональных задач и соответствия его подготовки требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования и ОП по направлению подготовки высшего образования, разработанной на основе образовательного стандарта. В рамках государственной итоговой аттестации проверяется уровень сформированности следующих результатов освоения образовательной программе, заявленных в ОХОП:

РО-О1 - Способность применять методы социально-философского анализа для характеристики основных тенденций развития современного общества; формулировать и отстаивать в ходе дискуссии свою гражданскую и мировоззренческую позицию по вопросу оценки социальной значимости своей деятельности (ОК-1 [способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности]);

ОК-5 [способность к самоорганизации и самообразованию])

РО-О2 - Способность к работе в команде, восприятию, анализу и синтезу информации в процессе решения задач профессиональной деятельности, основываясь на знаниях в области психологии и культурологии (ОК-4 [способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия]; ОК-9 [владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения]; ДОК-1 [способность использовать основы психологических знаний для формирования научных представлений о человеке и его способности познавать окружающий мир])

РО-О3 - Способность осуществлять коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках в рамках решения задач профессиональной деятельности (ОК-3 [способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия])

РО-О4 - Способность демонстрировать знания и умения применять методы физической культуры и укрепления здоровья для обеспечения и поддержания полноценной социальной и профессиональной деятельности, обеспечения безопасности жизнедеятельности (ОК-7 [способность поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности]; ОК-8 [готовность пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий]);

РО-О5 - Способность анализировать базовые категории, законы и их взаимосвязи в области экономики и права; применять их при решении профессиональных задач (ОК-2 [способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах]; ОК-6 [способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности])

РО-О6- Способность применять в рамках торгово-технологической и научно-

исследовательской деятельности методы и инструменты маркетинга на торговом предприятии с использованием современных информационных технологий (ОК-9 [владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения]; ОПК-1 [способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности]; ОПК-4 [способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической)]; применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией]; ОПК-5 [готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления]; ПК1 [способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг] ПК-3 [готовность 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-7 [способность организовывать и планировать материальнотехническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров];

ПК-10 [способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности]; ПК-11 [способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной))]

РО-07- Способность осуществлять в рамках торгово-технологической деятельности комплексное управление качеством товаров и услуг (ОПК-5 [готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления]; ПК-1 [способность управлять качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству]; ПК-2 [способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери]; ПК-4 [способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации]; ПК-8 [готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания])

РО-08 - Способность в рамках организационно-управленческой деятельности применять методы стратегического и тактического управления на торговом предприятии и/или в его подразделении (ОК-2 [способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах]; ОК-9 [владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения]; ОК-10 [готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма]; ОПК-2 [способность применять основные

методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем]; ОПК-4 [способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией]; ОПК-5 [готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления]; ПК-5 [способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами]; ПК-6 [способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение]; ПК-9 [готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации]; ДПК -1 [способностью предлагать антикризисные решения (в т.ч. инновационные) для бизнеса и обосновывать их целесообразность]; ПКД-2 [способность анализировать финансовую отчетность и принимать обоснованные инвестиционные, кредитные и финансовые решения)

РО-О9 - Способность разрабатывать, обосновывать экономическую эффективность и реализовывать в рамках проектной и научно-исследовательской деятельности бизнес-планы и проекты (в том числе инновационные) для создания и эффективного управления торговым предприятием (ОК-2 [способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах]; ОК-4 [способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия]; ОК-5 [способность к самоорганизации и самообразованию]; ОПК-2 [способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем]; ОПК-4 [способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией]; ПК-11 [способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)]; ПК-12 [способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, и/или маркетинговые, и/или рекламные, и/или логистические процессы) с использованием информационных технологий]; ПК-13 [готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)]; ПК-14 [способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность]; ДПК -4 [способность разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) и оценивать их эффективность)

РО-О10 - Способность разрабатывать и внедрять в рамках логистической деятельности на торговом предприятии логистические системы и управлять логистическими процессами (ОК-2 [способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности

результатов деятельности в различных сферах]; ОК-9 [владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения]; ОПК-4 [способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией]; ОПК-5 [готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления]; ПК-15 [готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы)

РО-В-1 - Способность создавать и эксплуатировать электронные магазины в Интернет-сетях (ОПК-1 способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационнокоммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности; ДПК – 9 - способность вырабатывать эффективную ценовую политику в условиях интернет-рынка; ДПК – 10 способность осуществлять анализ ценовой конкуренции на интернетрынке, вырабатывать стратегию поведения компании в условиях ценовой конкуренции; ДПК –

11 - способность осуществлять защиту интеллектуальных прав в сети Интернет; ДПК – 12 способность управлять проектами в Интернет – создавать прототип сайта для проекта, подбирать контент, продвигать проект в социальных сетях; ДПК – 13 - способность управлять сайтом, осуществлять выкладку материалов и оптимизацию новостей и текстов для поисковых систем, проводить оценку достижения целей сайта через работу со статистикой; ДПК – 14 - способность управлять интернет-проектами; ДПК – 15 - способность разработать стратегию представления компании в сети интернет; ДПК – 16 - способность разбираться в базовых понятиях веб-программирования, оценивать технические аспекты создания интернет-ресурса на стадии написания технического задания)

РО-В-2 - Способность организовывать и осуществлять торговые операции в разных отраслях применения (ОК-2 [способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах]; ОПК-4 [способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией]; ОПК-5 [готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления]; ПК-1 [способность управлять 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-4 [способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации]; ПК-5 [способность управлять персоналом организации (предприятия),

готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами]; ПК-7 [способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров)

РО-В-3 - Способность осуществлять продажи товаров и услуг с применением разных технологий (ОК-2 [способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах]; ОПК-4 [способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической)]; применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией]; ОПК-5 [готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления]; ПК-1 [способность управлять 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-4 [способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации]; ПК-8 [готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания])

РО-ТОП 1 «Предпринимательство в торговле» - Способность понимать и использовать технологии осуществления предпринимательской деятельности в сфере торговли в рамках действующего нормативно-правового поля (ОК-2 [способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах]; ОК4 [способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия]; ОК-5 [способность к самоорганизации и самообразованию]; ОК-10 [готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма]; ОПК-1 [способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационнокоммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности]; ОПК-3 [умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов]; ДПК -3 [способность к генерации бизнес-идей, разработке и актуализации концепции бизнеса]; ДПК -4 [способность разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) и оценивать их эффективность] ДПК -5 [способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности])

РО – ТОП 2 «Электронная коммерция» – Способность осуществлять деятельность в области электронной торговли (ОК-2 [способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах]; ОК-4 [способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия]; ОК-5 [способность к самоорганизации и самообразованию]; ОК-10 [готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма]; ОПК-1 [способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационнокоммуникационных технологий и с учетом основных требований

информационной безопасности]; ОПК-3 [умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов]; ПК-11 [способность 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, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий 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 2 – способность к генерации бизнес-идей, разработке и актуализации концепции бизнеса ДПК 3 – способность разрабатывать бизнеспланы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) и оценивать их эффективность. ДПК 4 – способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности. ДПК 7 – способность проводить оценку эффективности товарной политики интернет-компаний, формировать оптимальный продуктовый портфель; ДПК 8 – способность осуществлять анализ товарной конкуренции на интернет-рынке, вырабатывать стратегию поведения компании в условиях товарной конкуренции; ДПК 9 – способность вырабатывать эффективную ценовую политику в условиях интернет-рынка; ДПК 10 – способность осуществлять анализ ценовой конкуренции на интернетрынке, вырабатывать стратегию поведения компании в условиях ценовой конкуренции; ДПК 11 – способность осуществлять защиту интеллектуальных прав в сети Интернет. ДПК 12 – способность управлять проектами в Интернет – создавать прототип сайта для проекта, подбирать контент, продвигать проект в социальных сетях; ДПК 13 – способность управлять сайтом, осуществлять выкладку материалов и оптимизацию новостей и текстов для поисковых систем, проводить оценку достижения целей сайта через работу со статистикой; ДПК 14 – способность управлять интернет-проектами; ДПК 15 – способность разработать стратегию представления компании в сети интернет; ДПК 16 – способность разбираться в базовых понятиях вебпрограммирования, оценивать технические аспекты создания интернет-ресурса на стадии написания технического задания)

РО- ТОП 3 «Международный бизнес» - Способность осуществлять деятельность в области международного бизнеса (ОК-2 [способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах]; ОК-4 [способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия]; ОК-5 [способность к самоорганизации и самообразованию]; ОК-10 [готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма]; ОПК-1 [способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационнокоммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности]; ОПК-3 [умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов]; ПК-11 [способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)]; ПК-12 [способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, и/или маркетинговые, и/или рекламные, и/или логистические

процессы) с использованием информационных технологий]; 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 -3способность к генерации бизнес-идей, разработке и актуализации концепции бизнеса ДПК -4способность разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) и оценивать их эффективность ДПК -5 [способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности]) РО – ТОП 4 «Логистика в торговле» - Способность осуществлять логистическую деятельность в торговой компании (ОК-2 [способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах]; ОК-4 [способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия]; ОК-5 [способность к самоорганизации и самообразованию]; ОК-10 [готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма]; ОПК-1 [способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационнокоммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности]; ОПК-3 [умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов]; ПК-11 [способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)]; ПК-12 [способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, и/или маркетинговые, и/или рекламные, и/или логистические процессы) с использованием информационных технологий]; 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 -3способность к генерации бизнес-идей, разработке и актуализации концепции бизнеса ДПК -4способность разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) и оценивать их эффективность ДПК -5 [способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности]).

1.2. Структура государственной итоговой аттестации:

- итоговый междисциплинарный экзамен
- защита выпускной квалификационной работы в форме бакалаврской работы.

1.2. 1.Форма проведения государственного экзамена устный

1.3. Трудоемкость государственной итоговой аттестации:

Общая трудоемкость государственной итоговой аттестации составляет 9 з.е.

1.4. Время проведения государственной итоговой аттестации

Сроки государственной итоговой аттестации, установленные календарным учебным графиком учебного плана

1.5. Требования к процедуре государственной итоговой аттестации.

Требования к порядку планирования, организации и проведения ГИА, к структуре и форме документов по организации ГИА сформулированы в утвержденной в УрФУ документированной процедуре «Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры» (СМК-ПВД-6.1-01-65-2015), введенной в действие приказом ректора от 01.12.2015 №899/03.

1.6. Требования к оцениванию результатов освоения ОП в рамках государственной итоговой аттестации

Объективная оценка уровня соответствия результатов обучения требованиям к освоению ОП обеспечивается системой разработанных критериев (показателей) оценки освоения знаний, сформированности умений и опыта выполнения профессиональных задач.

Критерии оценки утверждены на заседании учебно-методического совета института, реализующего ОП, (протокол № 8 от 13.04.2016 г.)

2. ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1. Тематика государственного экзамена

Код разделов и тем	Раздел, тема дисциплины	Содержание
P1	<i>Менеджмент</i>	Понятие, сущность, закономерности, принципы и основные категории менеджмента. Японская и американская модели менеджмента. Организация как система управления. Жизненный цикл и типы организации. Стратегическое управление организацией. Формальные и неформальные группы в организации. Функции менеджмента (планирование, организация, мотивация, контроль). Виды организационных структур управления, принципы проектирования структуры управления организацией. Методы менеджмента: экономические, организационно-распорядительные, социально-психологические. Решения в менеджменте: требования к решениям, этапы принятия, оценка эффективности. Принципы проектирования оптимальных систем мотивации труда. Формы власти и влияния, основные теории лидерства.
P2	<i>Маркетинг</i>	Сущность, цели, основные принципы и функции маркетинга. Эволюция развития маркетинга. Концепции маркетинга. Маркетинговая среда и ее структура. Маркетинговые исследования. Выбор целевого рынка. Сегментация и позиционирование. Комплекс маркетинга: товар, цена, распределение, продвижение, отношения. Организационные структуры службы марке-

Код разделов и тем	Раздел, тема дисциплины	Содержание
		тинга.
Р3	<i>Коммерческая деятельность</i>	Сущность и виды коммерческой деятельности. Классификация коммерческих операций. Субъекты и объекты коммерческих операций. Понятие сделки в коммерции. Виды и формы коммерческих сделок. Договорные и бездоговорные сделки. Цели и признаки коммерческой стратегии предприятия в условиях формирующегося и развитого рынка. Свойства и характеристики коммерческой деятельности как системы. Организационно-правовые формы функционирования коммерческих предприятий. Периоды и этапы развития коммерции и предпринимательства в России, их формы и элементы инфраструктуры. Меры государственного регулирования предпринимательства в России и экономически развитых зарубежных странах.
Р4	<i>Товароведение, стандартизация и подтверждение соответствия</i>	Потребительские свойства товаров. Классификации товаров. Потребительское качество товаров: свойства товара, показатели качества. Тестирование и сертификация. Государственная система стандартизации РФ. Виды и методы экспертизы товаров. Основные подходы к оценке качества товаров.
Р5	<i>Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</i>	Основные виды транспорта: их достоинства и недостатки. Железнодорожный и автомобильный виды транспорта, их характеристика. Морской и воздушный транспорт, их преимущества и недостатки. Маркетинг транспортных услуг. Построение взаимоотношений транспортных организаций и заказчиков.
Р6	<i>Коммерческая логистика</i>	Базовые цели и функции логистики. Этапы совершенствования логистики. Описательная характеристика толкающих логистических систем. Достоинства и недостатки экспертных логистических систем. Отличие логистического подхода к управлению материальными потоками от традиционного подхода. Основные принципы логистики и ее виды. Достоинства и недостатки экспертных логистических систем.

Р7	<i>Организация торговой дея- тельности предприятий</i>	Использование программных продуктов для обеспечения коммерческой деятельности. Принципы организации розничных торговых сетей. Организация коммерческой деятельности в промышленной фирме, производящей средства производства. Управление взаимоотношениями с клиентами. CRM-системы и их классификация. Построение отдела продаж при массовом, селективном и эксклюзивном сбыте. Планирование продаж в оптовой фирме и промышленной фирме, производящей средства потребления. Технология построения продаж через систему торговых домов и фирменные магазины. Технология продаж через фуд-сервис и HoReCa. «Двухтактная» схема продаж сервисных компаний B2B.
Р8	<i>Товарная политика компании</i>	Понятие и уровни товара. Новые товары и этапы их разработки. Конкурентоспособность товаров и методы ее оценки. Маркетинговое управление товаром в зависимости от вида спроса.
Р9	<i>Психология продаж</i>	Психографическое сегментирование рынка: понятие и критерии. Цели и задачи обучения торгового персонала. Основные подходы к обучению персонала. Система показателей, характе-
Код раз- делов и тем	Раздел, тема дисциплины	Содержание
		ризирующих эффективность работы продавцов. Принципы и правила профессионального поведения продавца. Инструменты воздействия на покупателей.
Р10	<i>Маркетинговые коммуникации</i>	Формы, виды и каналы распространения рекламы. Процесс рекламной коммуникации и его участники. Виды и формы коммуникаций с использованием средств стимулирования сбыта. Базы данных и рассылочные списки как инструмент маркетинговых коммуникаций. Инструменты ИМК и механизмы формирования оптимального пакета маркетинговых коммуникаций. Комплекс маркетинговых коммуникаций и комплекс продвижения: понятие, основные элементы, цели и функции. Реклама: понятие, функции, задачи. Типы и отрасли рекламы. Коммуникации в digital-среде: блогосфера, социальные сети, мобильный маркетинг и пр. Связи с общественностью: понятие, цели, задачи, виды, инструменты. Эффективность маркетинговых коммуникаций: направления, методики измерения.

2.2. Тематика выпускных квалификационных работ

Выбор темы ВКР

Выбор темы определяется научными и практическими интересами студента (в рамках профилирующих дисциплин), предполагаемого руководителя работы, проблематикой

предприятия-базы преддипломной практики и возможностью получения там необходимой информации. Тема ВКР может являться продолжением темы курсовой работы.

Тема представляет собой краткую словесную формулировку проблемы исследования.

Тема выпускной квалификационной работы должна отражать основное содержание и актуальность одной из социально-экономических, организационно-экономических, экономических, организационных и других проблем в сфере торговли, коммерции или маркетинга услуг. Практическая значимость выбранной темы оценивается по наличию научного обоснования новых и развитию действующих систем, методов и средств коммерческой деятельности. Практическая значимость темы может проявляться в формах внедрения научных результатов методического или прикладного характера (нормативные и методические документы, рекомендованные к использованию заинтересованным организациям; рекомендации по совершенствованию управления коммерческими процессами, предложения по совершенствованию способов ведения коммерческой деятельности и т.д.). Предлагаемые мероприятия должны иметь экономическую эффективность. Полученные результаты могут быть оформлены справкой о внедрении.

Тему выпускник выбирает из примерного перечня выпускных квалификационных работ, утверждаемых выпускающей кафедрой и согласованных с работодателями. Перечень тем выпускных квалификационных работ ежегодно обновляется кафедрой с учетом новейших результатов исследования на стыке смежных научных дисциплин (коммерческая деятельность и электронная коммерция, коммерция и маркетинг, коммерческая деятельность и логистика и т.д.), появления новых методов и новых существенных фактов в коммерческой деятельности.

Выпускник может самостоятельно предложить тему квалификационной работы в рамках направления, исходя из своего научно-практического интереса. Это относится к выпускникам, которые продолжительное время собирали и обрабатывали материал по интересующей их теме, участвовали в научно-практических конференциях, круглых столах, семинарах, студенческих научных кружках, имеют публикации по избранной теме исследования. Предложенная тема студентом-выпускником самостоятельно должна быть согласована с выпускающей кафедрой.

По комплексной проблеме могут выполняться квалификационные работы несколькими студентами-выпускниками, если каждая тема, цели и задачи исследования различны. Особенно значимыми являются комплексные темы, связанные с деятельностью крупных торговых организаций, торговых сетей и корпораций; анализом проблем в сфере торговли на разных уровнях ее управления.

Выполнение теоретических тем разрешается в исключительных случаях, если студент способен самостоятельно обобщать положения, образующие новый раздел научной дисциплины, определять новые понятия, выдвигать гипотезы и выявлять закономерности как элементы целостной системы, иметь научно-теоретические публикации. В таком случае тема должна быть согласована с выпускающей кафедрой.

Выбор темы квалификационной работы студентом-выпускником может быть обусловлен прохождением производственной (преддипломной) практики в коммерческих организациях разных видов хозяйственной деятельности, у студентов заочной формы обучения – должностными обязанностями или возможностью получения фактического материала для выполнения дипломной работы.

Примерный перечень тем ВКР

1. Организация коммерческой деятельности торговых предприятий.
2. Организация и развитие малых предприятий в торговле России.
3. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
4. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
5. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
6. Организация коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли.
7. Организация и развитие складского хозяйства предприятия оптовой торговли.
8. Исследование рынка закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
9. Моделирование коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли по закупке и продаже потребительских товаров.
10. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
11. Организация закупочной деятельности оптового предприятия на товарном рынке.
12. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли.
13. Организационные основы продажи товаров со складов предприятий оптовой торговли.
14. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.
15. Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
16. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
17. Оценка рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
18. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
19. Оценка коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
20. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.
21. Прогнозирование развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности торгового предприятия.
22. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
23. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли.
24. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
25. Организация коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
26. Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности.
27. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров.
28. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
29. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной торговли на потребительском рынке.
30. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли.
31. Использование мерчандайзинга на предприятиях розничной торговли.

32. Организация системы товароснабжения розничного торгового предприятия.
33. Организация и планирование торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли.
34. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.
35. Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле.
36. Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
37. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
38. Организация и развитие электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия).
39. Моделирование коммерческой деятельности и организационной системы управления торговым предприятием.
40. Проектирование бизнес-процессов и организационных систем предприятий (компаний) оптовой или розничной торговли.
41. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
42. Формирование стратегии развития компании.
43. Использование современных видов стратегий в коммерческой деятельности компании.
44. Разработка стратегии организации для выхода на внешний рынок.
45. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии предприятия на рынке.
46. Выбор стратегии развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
47. Значение бизнес-планирования в реализации стратегии развития компании.
48. Планирование коммерческой деятельности предприятий с использованием бизнес-плана.
49. Разработка бизнес-плана предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности предприятия.
50. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретной фирмы).
51. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
52. Организация факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками.
53. Роль маркетинга в коммерческой деятельности банка.
54. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.
55. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.
56. Организация страхования банковских кредитов.
57. Организация страхования экспортных кредитов.
58. Организация страхования коммерческих рисков.
59. Роль транспорта в коммерческой деятельности (на примере конкретной организации, предприятия).
60. Пути совершенствования грузовых перевозок на разных видах транспорта (по выбору).
61. Разработка механизма снижения издержек при транспортировке грузов.
62. Коммерческая деятельность в сфере транспорта.
63. Организация перевозок грузов (на примере конкретного транспортного субъекта).

64. Организация транспортного обеспечения в коммерческой деятельности торгового предприятия.
65. Разработка рациональной организации товародвижения.
66. Применение модульных таротранспортных систем в процессе товародвижения.
67. Роль и сущность пакетирования и контейнеризации в процессе товародвижения.
68. Организация управления технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли
69. Организация управления погрузочно-разгрузочными и транспортно-складскими операциями на складе.
70. Организация управления хранением товаров на складе.
71. Организация управления товарными потоками на складе.
72. Организация и технология по поступлению и приемке товаров на складе.
73. Формы организации складского технологического процесса на оптовых предприятиях.
74. Организация и технология транспортно-экспедиционных операций на складе.
75. Рациональная организация складского технологического процесса на оптовых предприятиях.
76. Значение отдельных составляющих технологического процесса в организации и проектировании предприятий оптовой торговли.
77. Техническая оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
78. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле.
79. Роль и значение составляющих технологического процесса в организации и проектировании предприятий розничной торговли.
80. Техническая оснащенность предприятий розничной торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
81. Взаимосвязь торгово-технологического процесса с устройством и планировкой магазина.
82. Организация рациональной технологической планировки торговых залов магазинов.
83. Организация управления технологическими процессами в магазинах.
84. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
85. Основные направления совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.
86. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
87. Организационно-технологические аспекты формирования торговых сетей и интегрированных торговых структур.
88. Формирование технической оснащенности розничных сетей и их влияние на эффективность коммерческой деятельности.
89. Организация деятельности малого предприятия в сфере коммерции (на примере...) 90. Сравнительный анализ развития малых предприятий в торговле России и за рубежом.
91. Организация управления малым (семейным) предприятием.
92. Развитие предпринимательства в розничной торговле.
93. Организация и управление системой сервиса в торговле.
94. Налогообложение предприятий в сфере торговли.
95. Организация посылочной торговли.
96. Стратегия развития предпринимательства в сфере услуг.
97. Организация и развитие собственного дела.
98. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции.
99. Конкурентоспособность торгового предприятия.

100. Внутрифирменное планирование предпринимательской деятельности.
101. Ценообразование в сфере коммерческого предпринимательства.
102. Организация закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия.
103. Развитие торгового предпринимательства на современном этапе.
104. Организация посредническо-коммерческой деятельности предприятия.
105. Стратегический анализ внешней предпринимательской среды.

Этапы подготовки и защиты ВКР

Подготовка и защита ВКР включает следующие этапы:

- 1) ознакомление с основными требованиями, предъявляемыми к ВКР;
- 2) выбор и закрепление темы ВКР;
- 3) подбор и изучение литературных источников и нормативных актов, в том числе законов РФ по теме ВКР;
- 4) сбор и анализ практического материала, разработка мероприятий;
- 5) написание и оформление ВКР; 6) подготовка ВКР к защите;
- 7) защита ВКР.

Цель и задачи ВКР

Цель выпускной квалификационной работы – выявить и продемонстрировать уровень профессиональной зрелости выпускника, его способность самостоятельно решать конкретные производственные или научные задачи на основе полученных теоретических знаний, приобретенных умений и навыков.

В соответствии с этой целью в процессе выполнения выпускной квалификационной работы решаются следующие задачи: расширение, углубление, систематизация, закрепление и применение теоретических знаний, практических умений и навыков; развитие и закрепление навыков ведения самостоятельной аналитической работы с литературными источниками, статистическими и справочными материалами, нормативно-технической документацией, правовой базой данных, с собранным в период преддипломной практики фактическим материалом; овладение существующими методиками исследований по избранной теме, приобретение и развитие умений разработки собственных методик, ведения самостоятельной исследовательской и творческой работы; грамотное применение современных экономико-математических методов и моделей, компьютерных технологий, достижений науки и практики. Выпускник впервые самостоятельно разрабатывает тему, используя весь комплекс знаний и практических навыков, полученных в процессе обучения в вузе.

Выпускная квалифицированная работа должна представлять собой законченную разработку актуальной экономической проблемы и обязательно включать как теоретическую часть, где студент демонстрирует знания основ экономической теории, а также теоретических подходов по разрабатываемой проблеме, так и практическую часть, в которой необходимо показать умение использовать методы ранее изученных теоретических и практических дисциплин для решения поставленных в работе задач.

Общие требования к ВКР

Выпускная квалифицированная работа должна соответствовать следующим требованиям:

быть актуальной, соответствовать современному состоянию и перспективам развития

торговых предприятий в рыночной экономике; носить научно-исследовательский характер в области коммерции; содержать теоретическую, аналитическую и проектную главы;

предоставлять самостоятельное исследование коммерческой проблемы и его перспектив развития, демонстрирующие способность выпускника теоретически осмысливать коммерческие проблемы на практике, делать на основе анализа соответствующие выводы и вносить предложения; отражать добросовестность студента в использовании данных отчетности и опубликованных материалов других авторов.

Во всех случаях использования материалов статистики и других авторов требуется делать ссылки на источники их опубликования с указанием наименования труда, издательства, места и года издания, страницы. Выпускные квалификационные работы без ссылок на источники использованного материала к защите не допускаются.

Критерии оценки ВКР

Общими требованиями к выпускной квалификационной работе являются:

- □ научно-исследовательский характер;
- актуальность темы и ее соответствие современному состоянию и тенденциям развития экономики и торговли;
- самостоятельный информационный поиск, отбор и систематизация материала, анализ сложившейся ситуации студентом-выпускником в отрасли или сфере применения коммерческой деятельности;
- логическая связь темы дипломной работы, цели, задач, выводов и предложений;
- научная новизна, теоретическая значимость и практическая ценность полученных результатов;
- добросовестное использование студентом-выпускником данных отчетности и опубликованных материалов отечественных и зарубежных авторов;
- использование новейших статистических данных и действующих нормативных актов;
- наличие расчетно-аналитической части в основной части работы.

Таблица 2

Критерии оценки выпускной квалификационной работы

		Уровни оценки				
		5 отлично	4 хор.	3 удовл.	2 неудовл.	
1	2	3	4	5	6	7
1	Актуальность темы	четко сформулирована, обоснована, опирается на современные исследования предметной области	+			
		обоснована, опирается на современные исследования предметной области		+		
		сформулирована неточно			+	

		не обоснована				+
2	Степень полноты обзора состояния вопроса и корректность постановки задачи	высокая и соответствует целям исследования	+			
		выше средней и соответствует целям исследования		+		
		средняя и соответствует целям исследования			+	
		Ниже средней и не соответствует целям исследования				+
3	Уровень использования в работе методов исследований, проектирования, моделирования и расчетов	высокий	+			
		выше среднего		+		
		средний			+	
		низкий				+
4	Степень комплексности работы, применение в ней знаний естественно-научных, социально-экономических, общепрофессиональных и специальных дисциплин	высокая	+			
		выше средней		+		
		средняя			+	
		низкая				+
5	Содержание работы	соответствует теме	+			
		имеет неточности в формулировании названий параграфов		+		
		имеет неточности в формулировании названий параграфов и глав			+	
		не раскрывает тему				+
6	Ясность, четкость, последовательность и обоснованность изложения всех частей работы	текста всех частей работы, логическая связь темы, цели, задач выводов и предложений	+			
		текста всех частей работы с незначительными нарушениями в его последовательности и обоснованности		+		

		текста всех частей работы с нарушениями в его последовательности и обоснованности (не более 5), не искажающими смысл излагаемого материала			+	
		текста всех частей работы отсутствует				+
7	Применение программного обеспечения, компьютерных технологий	на высоком уровне	+			
		выше среднего		+		
		среднем уровне			+	
		ниже среднего				+
8	Качество оформления работы	соответствует требованиям	+			
		имеются отдельные ошибки		+		
		имеется много ошибок			+	
		не соответствует требованиям				+
9	Объем и качество табличного и графического материала, его соответствие теме работы и стандартам	более 10 таблиц и графиков в соответствии с темой работы	+			
		8-9 таблиц и графиков в соответствии с темой работы		+		
		5 - 7 таблиц и графиков в соответствии с темой работы			+	
		менее 5 таблиц и графиков по теме работы				+
10	Список использованной литературы	содержит 50 источников, изданных за последние 5 лет и оформленных в соответствии с требованиями стандарта	+			
		содержит 50 источников, оформленных по стандарту, отсутствуют современные источники		+		
		менее 50 источников, объем специальных периодических изданий незначителен			+	
		Содержит незначительное количество источников, оформленных с ошибками				+

11	Практическая значимость, оригинальность и новизна полученных результатов, научных и технологических решений	внедрены в практику, оригинальны и содержат инновации	+				
		внедрены в практику, являются оригинальными		+			
		Разработки заимствованы из литературы и не адаптированы к конкретным условиям				+	
		отсутствуют					+

3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1. Рекомендуемая литература

3.1.1. Основная литература

Нормативные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994г. № 51–ФЗ;

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996г. №14–ФЗ;

3. Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948- I «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в редакции Федерального закона от 6 мая 1998 года);

Законы Российской Федерации

4. от 7 февраля 1992 г. №2300-I «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г.);

5. от 23 сентября 1992 г. №3520- I «О товарных знаках, знаках обслуживания и мест происхождения товаров»;

6. от 18 июня 1993 г. № 5215-I «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением»;

Федеральные законы

7. от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов»;

8. от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»;

9. от 28.12.2009 N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"

Указы Президента Российской Федерации

10. от 29 января 1992 г. «О свободе торговли»;

11. от 7 августа 1992 г. «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы»;

Основная литература

1. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник для студентов вузов / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и К*, 2012. - 688 с.

2. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2010. – 1012 с.
3. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: учебник для студентов вузов / Ф. П. Половцева. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 248 с.\
4. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: стратегии, экономика и упр. : [учеб. пособие для вузов /Е. В. Карпова и др.] ; под ред А. А. Есютина, Е. В. Карповой.-М.: КноРус, 2011.

3.1.2. Дополнительная литература

1. Абчук В. А. Коммерция: учебник/ В.А. Абчук. - СПб.: Изд-во Михайлова В. А. , 2007 – 475 с
2. Монин. Ритейл в России. Особенности национальной розницы. Спб.: Невский проспект; Вектор, 2007. – 204с.
3. Аллен П., Вуттен Дж. Продажи: Пер. с англ. – 5-е изд. - СПб.: Питер, 2004. –288 с.
4. Ветров, В. Покупатель предпочитает мини-маркет / В. Ветров. Современная торговля. _ №8. _ 2007. С. 17.
5. Киселева Елена Николаевна Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: учебное пособие для студентов вузов / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова. - М. : Вузовский учебник, 2011. - 192 с.
6. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник для студ. вузов / Л. И. Кравченко. - 10-е изд., испр. - Минск : Новое знание, 2009. - 512 с.
7. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для студентов СПО. - 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК Дашков и К, 2010. – 448 с.
8. Синяева И.М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения. - М.: "ЮНИТИ", 2010. - 368 с.
9. Экономика торгового предприятия. Торговое дело: учебник для студентов вузов / [авт.: Л. А. Брагин, Г. Г. Павлов, Б. Л. Межиров и др. ; под ред. Л. А. Брагина] ; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. - М. : ИНФРА-М, 2010. - 314 с.

3.2. Методические разработки

Не используются

3.3. Программное обеспечение

Не используются

3.4. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Не используются

3.5 Электронные образовательные ресурсы

Не используются

3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Аудитория для защиты ВКР должна быть оборудована мультимедийным проектором.