

Министерство транспорта Российской Федерации
Федеральное агентство железнодорожного транспорта
Омский государственный университет путей сообщения

Е. Л. Безрукова

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ
К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»
(ПРОФИЛЬ «КОММЕРЦИЯ»)

Утверждено редакционно-издательским советом университета

Омск 2015

УДК
ББК
К

Методические указания по подготовки студентов к государственной итоговой аттестации по направлению «Торговое дело» (профиль «Коммерция») / Е. Л. Безрукова; омский гос. ун-т путей сообщения. Омск, 2015, 42 с.

Методические указания представляют порядок подготовки и проведения аттестационных испытаний по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»), квалификационные требования к выпускникам, программу государственного экзамена по специальности, требования к содержанию и структуре выпускной квалификационной работы.

Предназначены для студентов (бакалавров), обучающихся по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»).

Библиогр.: ... назв. Табл. Прил. 1.

Рецензенты:

Омский гос. университет
Путей сообщения, 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	5
1. Содержание государственных испытаний.....	6
1.1. Порядок проведения государственной итоговой аттестации.....	6
1.2 Квалификационные требования к выпускникам по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»).....	7
2. Требования к выпускнику, предъявляемые в ходе государственного экзамена.....	16
2.1 Вопросы, выносимые для проверки на государственном экзамене.....	16
2.2 Литература для подготовки к государственному экзамену.....	21
2.3 Проведение государственного экзамена.....	26
3. Требования к выпускной квалификационной работе.....	27
3.1 Цель и содержание выпускной квалификационной работы.....	27
3.2 Структура выпускной квалификационной работы.....	30
4. Организация выпускной квалификационной работы.....	38
5. Защита выпускной квалификационной работы.....	39

ВВЕДЕНИЕ

Государственная аттестация является важным этапом обучения студента любого профиля и направления подготовки, поскольку направлена на выявление его профессионального уровня, знаний, умений и навыков. Государственная аттестация подводит итог всей работы студента на протяжении четырех лет обучения.

Государственная аттестация должна показать, что студент овладел методологией исследования проблем коммерческой деятельности, в полном объеме усвоил основной материал изученных дисциплин. В процессе государственной аттестации студент доказывает, что он умеет самостоятельно разбираться в проблематике современной коммерции и процессах организации торговой деятельности, овладел навыками работы с научными и учебными материалами российских и зарубежных авторов, умеет применять полученные знания для решений конкретных научных и практических проблем, формулировать и аргументировать собственную позицию в их решении.

Настоящие методические указания содержат порядок подготовки и проведения государственных аттестационных испытаний по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»), квалификационные требования к выпускникам.

В методических указаниях приводится программа государственного экзамена по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»): перечень основных учебных дисциплин из гуманитарного, социального и экономического цикла дисциплин, из математического и естественнонаучного цикла и профессионального цикла дисциплин, обеспечивающих получение соответствующей профессиональной подготовки выпускника; вопросы, выносимые на проверку в процессе государственного экзамена; основная учебная литература по подготовке к экзамену. Приведены требования к содержанию и структуре выпускной квалификационной работы, перечислены примерные темы работ.

Методические указания помогут студентам четвертого курса подготовиться к государственному экзамену по направлению/профилю подготовки, выбрать тему выпускной квалификационной работы, выполнить и успешно защитить ее.

1. СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИСПЫТАНИЙ

1.1 Порядок проведения государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация студентов по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция») – Омского государственного университета путей сообщения проводится в соответствии с законом РФ №125-ФЗ «О высшем и послевузовском образовании» от 22.08.96.

Государственным образовательным стандартом по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»), утвержденным Минобразованием России 22 декабря 2009г. (регистрационный № 787), предусмотрена государственная аттестация выпускников в виде защиты выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) и государственного экзамена.

К государственной итоговой аттестации допускаются студенты, завершившие полный курс обучения, успешно выполнившие все требования учебного плана.

Для проведения аттестации приказом по Омскому государственному университету путей сообщения (ОмГУПСу) формируется государственная аттестационная комиссия (ГАК). В состав комиссии включаются ведущие преподаватели кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция», представители деканата ИМЭКа (института на правах факультета), а так же представители предприятий – потенциальных работодателей для выпускников.

Государственный экзамен по специальности проводится до защиты выпускной квалификационной работы на отдельном заседании ГАК. Студенты, получившие не удовлетворительную оценку на государственном экзамене по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»), к защите выпускной квалификационной работы не допускаются.

Успешная защита выпускной квалификационной работы служит основанием для решения государственной аттестационной комиссии о присвоении выпускнику квалификации «бакалавр в области коммерции (торгового дела)». Комиссия вправе рекомендовать студентов, блестяще выполнивших и защитивших выпускную квалификационную работу, для поступления в аспирантуру.

1.2 Квалификационные требования к выпускникам – бакалаврам по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Бакалавр коммерции – это специалист по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителя к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

Областью профессиональной деятельности бакалавра в области коммерции (торгового дела) является сфера товарного обращения и обращения в сфере услуг.

Объектами коммерции как профессиональной деятельности выпускников, являются товары и услуги. Под товаром и услугами следует понимать продукцию отраслей материального и не материального производства, поступившую на рынок для купли-продажи или обмена (потребительские товары, товары производственно-технологического назначения, услуги, недвижимость, ценные бумаги, кредиты, духовно-информационный, интеллектуальный продукт и т.д.).

Выпускник должен быть подготовлен к выполнению следующих видов профессиональной деятельности: коммерческо-организационной, научно-исследовательской и проектно-аналитической.

Конкретные виды деятельности определяются содержанием образовательной профессиональной программы, разрабатываемой вузом.

Выпускники могут в установленном порядке работать в образовательных учреждениях.

Бакалавр в области торгового дела (коммерции) должен быть подготовлен к решению следующих задач:

а) коммерческо-организационная деятельность:

выбор товаров и оформление товарного ассортимента, подбор покупателей и поставщиков;

планирование и организация процессов закупки и продажи товаров;

организация коммерческих взаиморасчетов;

организация товародвижения и создание системы стимулирования сбыта;

управление товарными запасами;

б) научно-исследовательская деятельность: исследование и анализ товарных рынков;

исследование ассортимента и конкурентоспособности товаров;

исследование и моделирование бизнес-технологий;

анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности;

исследование информационно-методологического обеспечения коммерческой деятельности с целью ее оптимизации;

в) проектно-аналитическая деятельность:

проектирование информационного обеспечения коммерческой деятельности;

прогнозирование конъюнктуры товарных рынков;

прогнозирование и проектирование номенклатуры товаров;

прогнозирование и разработка стратегии коммерческой деятельности предприятия на товарном рынке;

проектирование процессов продвижения и реализации товаров на рынке;

прогнозирование результатов коммерческой деятельности предприятия.

Для оценки соответствия требованиям к профессиональной подготовленности выпускника-бакалавра, необходимым для выполнения им профессиональных функций, проводятся следующие виды государственных аттестационных испытаний (Табл. 1).

Таблица 1

Требования к профессиональной подготовленности выпускника и соответствующие виды государственных аттестационных испытаний

Требования к профессиональной подготовленности выпускника	Вид аттестационного испытания		Примечание
	Государственный экзамен	Защита ВКР*	
1	2	3	4
<i>Знать:</i>			
основы гуманитарных, социально-экономических, математических и естественно -научных дисциплин для решения профессиональных, социальных, научных и педагогических задач			Текущая аттестация
принципы развития и закономерности функционирования организации; общую характеристику процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации; сущность, содержание, основные принципы, функции, методы менеджмента; цели и стратегии управления; управление персоналом; культу и	+	+	

этику торговой деятельности.			
особенности осуществления коммерческих и технологических процессов, методы контроля за их осуществлением, возможности выхода из сложных и не стандартных ситуаций	+	+	
основные понятия, цели, классификацию технологий и характеристику отдельных видов информационных технологий коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной, товароведной деятельности, электронно-платежные системы	+	+	
основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль; цели, объекты, субъекты профессиональной деятельности, договоры в профессиональной деятельности, внедоговорные обязательства, правовую охрану собственности и правовую защиту интересов субъектов профессиональной деятельности, ее государственное регулирование и контроль	+	+	
ассортимент и его классификацию, методы категорийного анализа ассортимента и формирования ассортимента в торговых предприятиях разных форматов	+	+	
анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной организации предприятия	+	+	
виды, типы, функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом, организацию труда и управление на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий, охрану труда персонала; классификацию торговых предприятий; ключевые критерии современных торговых форматов и их значение	+	+	

основные принципы покупательского поведения; классификацию покупателей и потребителей товаров народного потребления; методы воздействия на покупательские предпочтения; цель, задачи, функции и виды маркетинговых коммуникации; каналы маркетинговых коммуникаций в деятельности торговых предприятий; основы создания эффективных коммуникаций с покупателями	+	+	
сущность, содержание, основные принципы, функции, методы менеджмента; миссии организаций, цели и стратегии управления; управление персоналом; особенности управления коллективом и его подразделениями в торговом предприятии; цели, задачи, функции и методы управления коллективами малых торговых предприятий и торговых предприятий, входящих в состав торговых сетей (ритейла)	+	+	
основные понятия, цели классификацию технологий и характеристику отдельных видов, информационных технологий коммерческой, маркетинговой логистической, рекламной товароведной деятельности электронно-платежные системы	+	+	
принципы документооборота в процессе коммерческой деятельности на товарных рынках	+	+	
цели, задачи, функции и методы товарного снабжения торговых предприятий; способы осуществления приемки товаров по количеству и качеству; сопроводительную документацию, являющуюся обязательной при поставках товара; складскую и транзитную формы товарных поставок; методы анализа товарных запасов, методики планирование и нормирование товарных запасов	+	+	
концепции, методы и функции логистики; контроль и управление в логистике, особенности	+	+	

логистики в торговле			
виды и классификацию товаров продовольственного и непродовольственного ассортимента, методы анализа эффективности использования полочного пространства, виды и принципы использования современного оборудования в розничной торговле	+	+	
виды, типы, функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом, организацию труда и управление на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий, охрану труда персонала	+	+	
основы проектирования розничных и оптовых торговых предприятий, принципы дислокации торговых предприятий в инфраструктуре рынка, основы организации капитального строительства и ремонта торговых предприятий	+	+	
сегментацию рынка конкретной группы товаров	+	+	
сущность и структуру бизнес-плана, порядок его расчета	+	+	
<i>Уметь:</i>			
анализировать технологические и коммерческие процессы в торговой организации, осуществлять процессы координации между подразделениями, формулировать перед подчиненными цели и задачи организации.	+	+	
анализировать оперативную информацию, получаемую в процессе торговой деятельности; выявлять проблемы организации, связанные с осуществлением процесса торговли или управления торговым персоналом	+	+	
использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности	+	+	
применять действующее законодательство в профессиональной деятельности бакалавров коммерции, маркетинга рекламы, логистики и товароведения; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с	+	+	

нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения			
производить анализ и планирование ассортимента торгового предприятия на основе применения современных методов, формировать конкурентные преимущества торговых предприятий на основе ассортиментной политики	+	+	
определять ресурсы предприятия, экономические показатели деятельности	+	+	
осуществлять процессы организации деятельности на всех этапах торгово-технологического процесса; осуществлять анализ издержек обращения и вырабатывать пути их минимизации; производить учет материальных и трудовых ресурсов	+	+	
осуществлять сбор информации о тенденциях развития рыночного спроса; осуществлять анализ полученной информации, прогнозировать покупательский спрос; изучать конъюнктуру рынка и оптимизировать деятельность торгового предприятия согласно конъюнктурным сдвигам	+	+	
вести приемку товаров по количеству и качеству	+	+	
ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами финансами, персоналом; формировать и внедрять в практику систему материального стимулирования для работников торговли, в том числе для административно-управленческого аппарата и для работников торгового зала	+	+	
составлять документы по формированию учетной политики предприятия		+	
осуществлять анализ рыночной конъюнктуры с целью поиска потенциальных поставщиков; заинтересовывать поставщиков в дальнейшем сотрудничестве с получением максимальной коммерческой выгоды для собственного торгового	+	+	

предприятия; выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение, осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты			
использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности	+	+	
получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки товарно-сопроводительных документов	+	+	
производить расчет потребностей торгового предприятия в товарных запасах и материально-технических средствах; осуществлять закупочную деятельность, и деятельность, направленную на материально-техническое обеспечение торгового предприятия в соответствии с текущими потребностями	+	+	
применять методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций	+	+	
выбирать логистические цепи и схемы; управлять логистическими процессами компании	+	+	
внедрять современные торговые технологии в деятельность торговых предприятий, анализом информации о новинках в области торговой деятельности	+	+	
выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом	+	+	
применять механизацию и автоматизацию труда в торговых предприятиях, внедрять современные	+	+	

формы и методы обслуживания покупателей в торговую деятельность			
анализировать современное состояние мирового и отечественного потребительского рынка товаров и услуг	+	+	
осуществлять сбор информации для производства бизнес - планирования	+	+	
объективно оценить общественную значимость экономических процессов и прогнозировать тенденции их развития в будущем	+	+	
<i>Владеть:</i>	+	+	
методами управления персоналом; навыками осуществления контроля за выполнением плана в организации	+	+	
навыками руководителя торговой организацией	+	+	
умением информационного обеспечения коммерческой, маркетинговой товароведной, логистической рекламной деятельности организации	+	+	
навыками работы с нормативно-правовыми документами	+	+	
навыками проектирования торговых и складских площадей, подбора и расстановки торгового и технологического оборудования	+	+	
навыками анализа эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности	+	+	
навыками комплексного управления всеми стадиями торгово-технологического процесса	+	+	
способностями организовывать розничную торговую деятельность, направленную на максимальное удовлетворение покупательского спроса	+	+	
приемами сохранения качества товаров, диагностирования дефектов	+	+	
умениями применять принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности	+	+	
различными методами для исследования показателей финансового управления	+	+	

умениями оценивать деловую ситуацию в процессе переговоров и находить возможные пути решения при возникновении нестандартных ситуаций		+	
умением документального и информационного обеспечения коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической, рекламной деятельности организации		+	
навыками проверки правильности оформления документов на товарно-материальные ценности	+	+	
навыками организации закупочной деятельности	+	+	
навыками разработки и принятия управленческих решений	+	+	
методами и средствами управления логистическими процессами	+	+	
навыками анализа эффективности проектов в торговой деятельности	+	+	
методами формулирования и реализации стратегий на уровне бизнес-единицы	+	+	
навыками внедрения современных форм торгового обслуживания, проектирования процессов обслуживания покупателей	+	+	
информацией о состоянии мирового и отечественного потребительского рынка конкретной группы товаров, основные тенденции его развития	+	+	
навыками аналитической и организационной деятельности	+	+	
техникой экономического мышления и научно-исследовательскими приемами, которые позволяют раскрыть сущность экономических процессов	+	+	

* - отражение тех или иных компетенций в ВКР зависит от темы ВКР, выполняемой студентом

2. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНИКУ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ В ХОДЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

2.1 Вопросы, выносимые для проверки на государственном экзамене

Государственный экзамен представляет собой итоговый междисциплинарный экзамен по направлению (профилю) подготовки. Перечень основных учебных дисциплин образовательной программы, обеспечивающие получение соответствующей профессиональной подготовки выпускника, проверяемых в процессе государственного экзамена, приводятся в таблице 2.

Таблица 2

Требования к профессиональной подготовки выпускника	Дисциплина образовательной программы
1	2
Знание и понимание экономической теории, основ менеджмента и маркетинга, понятие коммерческой деятельности, организации и управления процессами товародвижения и продажи товаров	Экономическая теория, Теория и практика кооперации, Основы коммерции, Товарная информация, Маркетинг, Менеджмент, Товароведение товаров однородных групп, Теоретические основы товароведения
Знания, умения и владение навыками разработки концепции коммерческой деятельности, выявление современных проблем ее практического использования	Международная торговля, Рынки потребительских товаров, Коммерческая деятельность
Овладение конкретными знаниями по решению проблем эффективности коммерческой деятельности	Компьютерное моделирование в профессиональной деятельности, Математические методы и моделирование коммерческой деятельности, Экономика организации, Инновации в торговой деятельности
Знание правовых основ коммерческой деятельности	Правовое регулирование профессиональной деятельности
Знание основ маркетинговой	Маркетинг, Товарная политика,

деятельности	Инновации в торговой деятельности, Ценообразование
Знания, умения и владение навыками управления этапами торгово-технологического процесса торговых и других отраслевых предприятий	Логистика, Организация, технология и проектирования предприятия, «Организация торговой деятельности, Электронная коммерция
Навыки работы с рыночной информацией, ее анализа и обработки, умение использовать рыночную информацию и технические средства работы с ней в процессе осуществления коммерческой деятельности	Информационный менеджмент, Информационные технологии в профессиональной деятельности, Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

Государственный экзамен по направлению подготовки 100700.62 - «Торговое дело» (профиль «Коммерция») проводится в виде ответов выпускника на вопросы, представленные в экзаменационном билете.

Экзаменационные билеты по своему содержанию соответствуют учебным программам дисциплин общепрофессионального и профессионального циклов. Билет состоит из трех вопросов из программ различных дисциплин. Вопросы ориентированы на проверку теоретической подготовки выпускника.

Пример экзаменационного билета:

Билет № ____

- 1.
- 2.
- 3.

Перечень вопросов, выносимых для проверки на государственном экзамене (программа государственного экзамена)

1. Предмет и методы экономической теории. Основные направления и школы в развитии экономической теории.
2. Рыночные основы функционирования экономики. Механизм спроса и предложения. Роль государства в рыночной экономике.
3. Теория потребительского поведения и теория производства.

4. Основные макроэкономические показатели. Макроэкономическая нестабильность: цикличность, инфляция и безработица.
5. Фискальная, денежно-кредитная и социальная политика государства. Экономический рост.
6. Классификация организаций по виду хозяйственной деятельности, формам собственности, масштабам деятельности, отраслевой сферы, территориального размещения.
7. Состав, структура и классификация основных средств.
8. Основные средства предприятия: виды стоимости, оценка и переоценка основных средств;
9. Оборотные средства предприятия, их функциональная роль в процессе производства. Классификация оборотных средств.
10. Оборотный капитал предприятия, показатели оборачиваемости оборотного капитала и его элементов.
11. Состав и структура персонала производственных предприятий в зависимости от сферы деятельности и продукции и факторы, их определяющие.
12. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов. Трудоемкость продукции.
13. Финансовые ресурсы в хозяйственной деятельности предприятия.
14. Производственная программа и производственная мощность предприятия.
15. Понятие и содержание текущих и капитальных затрат предприятия в зависимости от их назначения и сферы возникновения.
16. Прибыль предприятия как финансовый результат его деятельности и факторы, определяющие ее уровень
17. Доходность (рентабельность) предприятия и методы ее определения. Система показателей рентабельности.
18. Особенности логистического подхода при управлении предприятием.
19. История развития логистики в историческом аспекте. Этапы развития логистики на предприятии.
20. Понятие потока в логистических системах. Классификация материальных, информационных и финансовых потоков.
21. Понятие обратного материального потока в материалопроводящих системах. Отличие обратных потоков от возвратных материальных потоков.
22. Содержание концепции логистики. Основные положения и принципы.
23. Логистическая система. Классификация логистических систем на макро- и микроуровне.

24. Модели управления запасами на предприятии. Современные подходы к управлению запасами.
25. Классификация запасов в макро-микрологистических системах.
26. Условия и факторы возникновения и развития менеджмента.
27. Организация как система управления, жизненный цикл и типы организации.
28. Внешняя и внутренняя среда организации.
29. Функции менеджмента: сущность и взаимосвязь.
30. Виды организационных структур управления.
31. Решения в менеджменте: требования к решениям, виды, этапы принятия.
32. Роль коммуникаций в управлении организацией.
33. Формы власти и влияния в организации.
34. Понятие «цены» и «ценообразования» в современной экономике. Функции цены. Государственные методы регулирования цен.
35. Ценовая стратегия организации: понятие, основные виды, условия применения, этапы разработки.
36. Особенности формирования ценовой политики организации в зависимости от стадии жизненного цикла. Тактические приемы ценообразования.
37. Затратные и рыночные методы ценообразования: общая характеристика, основные виды, условия эффективного применения.
38. Налоговая система Российской Федерации: понятие, структура, принципы ее построения.
39. Характеристика косвенных налогов, взимаемых в Российской Федерации.
40. Характеристика прямых налогов с юридических лиц в Российской Федерации.
41. Характеристика прямых налогов с физических лиц в Российской Федерации.
42. Маркетинг: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, концепции.
43. Методы полевого исследования: опрос, наблюдение, эксперимент, фокус-группы.
44. Сегментирование рынка: понятие, критерии. Позиционирование товара.
45. Окружающая среда маркетинга: понятие, факторы. Характеристика разных видов сред.

46. Жизненный цикл товара: понятие, этапы, виды. Особенности стратегий маркетинга на каждом этапе жизненного цикла товара.
47. Маркетинговый подход к ценообразованию. Факторы, влияющие на установление цены. Виды ценовой стратегии.
48. Каналы распределения: понятие, виды, уровни, критерии их выбора.
49. Маркетинговые коммуникации: понятие, формы, их роль в продвижении товаров.
50. Виды и формы торговой деятельности
51. Этапы развития торговли в современной России.
52. Экономическая классификация торговых предприятий.
53. Европейская система классификации торговых предприятий. Характеристики основных торговых форматов согласно ЕСКТП.
54. Структура и содержание торгово-технологического процесса предприятия.
55. Коммерческие процессы в торговых предприятиях.
56. Технологические процессы в торговых предприятиях.
57. Сущность и применение товарной категории. Категорийный менеджмент и его инструменты.
58. Ассортимент торгового предприятия и его классификация. Ассортиментная насыщенность.
59. Сбытовая политика торгового предприятия.
60. Функции и классификация персонала торгового предприятия.
61. Торговое оборудование магазинов: виды, принципы размещения и эксплуатации.
62. Складское и погрузочно-разгрузочное оборудование.
63. Организация и проектирование пространства торгового зала.
64. Требования пожарной безопасности к торговому залу и нормативная база пожарной безопасности.
65. Оптимальное использование торговой площади на предприятиях розничной торговли.
66. Формы торгового обслуживания. Современные методы и формы продаж.
67. Формирование и стимулирование импульсной покупки.
68. Услуги, оказываемые покупателям торговыми предприятиями.
69. Сервисная деятельность торговых предприятий.
70. Элементы фирменного стиля торгового предприятия и их разработка.
71. Нормативно-правовая база, регламентирующая правовую деятельность.
72. Права и обязанности хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность.

73. Права и обязанности хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки товаров, при организации торговой деятельности и ее осуществлении.

74. Площадь выкладки (экспозиционная) и методика ее исчисления.

75. Виды планировки торгового зала: линейная, боковая и смешанная.

76. Организация помещений для хранения товаров.

77. Мотивация персонала торговых предприятий.

78. Современные тенденции развития рынков оптовой и розничной торговли.

79. Формы организации оптовой торговли на товарном рынке.

80. Процесс услуги реализации товаров и его этапы. Реализация товаров вне магазина.

81. Сущность и содержания закупочной работы в оптовой и розничной торговле.

82. Хранение и подготовка товаров к продаже, порядок этапов процесса приемки товаров.

83. Состав услуг розничной торговли.

84. Сущность и значение понятия "рыночная инфраструктура". Объекты и субъекты рыночной инфраструктуры.

85. Потребительский рынок и принципы его формирования.

86. Объекты и субъекты инфраструктуры потребительского рынка и их классификация.

87. Организация коммерческой деятельности на рынке недвижимости.

88. Организация коммерческой деятельности на рынке транспортных услуг.

89. Организация коммерческой деятельности на рынке консалтинговых услуг.

90. Организация коммерческой деятельности на производственных предприятиях.

91. Организация коммерческой деятельности в сфере АПК.

2.2 Литература для подготовки к государственному экзамену

1) Экономическая теория [Текст] : Рекомендовано Мин.образования и науки РФ : учебник / ред. В. И. Видяпин [и др.]. - Изд. испр. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2009. - 671 с.

2) Экономическая теория [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / ред. А. А. Кочетков. - 5-е изд., перераб. и доп. - Электрон. текстовые дан. - М. : Дашков и К, 2013. - (Учебные издания для бакалавров).

3) Борисов, Е. Ф. Экономика [Электронный ресурс] : электронный учебник / Е. Ф. Борисов. - Электрон. дан. - М. : КноРус, 2010. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM)

4) Шаркова, А. В. Экономика организации : практикум для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки "Торговое дело" : [подготовлен в соответствии с ФГОС ВПО третьего поколения] / А. В. Шаркова, Л. Г. Ахметшина. - М. : Дашков и Ко, 2014

5) Арзуманова, Т. И. Экономика организации: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки «Торговое дело», «Экономика» (квалификация «бакалавр») : рекомендовано уполномоченным учреждением Министерства образования и науки РФ — Государственным университетом управления / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. М. : Дашков и Ко, 2014.

6) Мухина, И. А. Экономика организации (предприятия): учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Налоги и налогообложение", "Мировая экономика" : рекомендовано УМО / И. А. Мухина - М. : Флинта, 2010

7) Магомедов, М. Д. Экономика организации (предприятия): учебник для студентов высших учебных заведений : рекомендовано УМО / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. - М. : Дашков и Ко, 2011. –

8) Магомедов, М. Д. Экономика организации (предприятия): учебник для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям подготовки "Экономика" и "Менеджмент" : рекомендовано уполномоченным учреждением Министерства образования и науки РФ - Государственным университетом управления / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Алексейчева, И. Б. Костин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2013. - (Учебные издания для бакалавров).

9) Коршунов, Владимир Владимирович. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям и специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Мировая экономика", "Экономика и управление на предприятии (по отраслям)", "Менеджмент" : допущено М-вом образования и науки РФ / В. В. Коршунов. - М. : Юрайт, 2011. - 392 с. - (Бакалавр). - Библиогр.: с. 390-392. - ISBN 978-5-9916-1397-2 (в пер.)

10) Любушин, Николай Петрович. Экономика организации: учебник для вузов по спец. "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Налоги и налогообложение", "Финансы и кредит", "Мировая экономика" :

рекомендовано УМО по образованию / Н. П. Любушин. - 2-е изд., стер. - М. : КноРус, 2011. - 304 с. - ISBN 978-5-406-01906-1

11) Экономика организации (предприятия, фирмы): учебник для студентов вузов / ред.: Б. Н. Чернышев, В. Я. Горфинкель. - М. : Вузовский учебник, 2012. - 535 с. : табл. - Библиогр.: с. 525-528. - ISBN 978-5-9558-0120-9 (в пер.)

12) Экономика организации: задачи и тесты: учебное пособие / ред. В. П. Самарина. - М. : КноРус, 2011. - 200 с. - Библиогр.: с. 117-120. - ISBN 978-5-406-00968-0

13) Сергеев, Иван Васильевич. Экономика организации (предприятия) [Текст] : Рекомендовано Мин.образования и науки РФ : учебное пособие для студентов вузов / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2011. - 669 с. - (Основы наук). - Библиогр.: с. 667-669. - ISBN 978-5-9916-1175-6 (в пер.)

14) Экономика организации (предприятия) [Текст] : учебник для вузов / Ред. Н. А. Сафронов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Экономистъ, 2004. - 618 с. : рис. - (НОМО FABER). - Библиогр.: с. 618. - ISBN 5-98118-048-X (в пер.) ГРНТИ 06.81

15) Белов, А. М. Экономика организации (предприятия) [Текст] : практикум / А. М. Белов, Г. Н. Добрин, А. Е. Карлик; Ред. А. Е. Карлик. - М. : ИНФРА-М, 2003. - 272 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 205-206. -

16) Экономика организации (предприятия, фирмы): учебник для студентов вузов / ред.: Б. Н. Чернышев, В. Я. Горфинкель. - М. : Вузовский учебник, 2012. - 535 с. : табл. - Библиогр.: с. 525-528. - ISBN 978-5-9558-0120-9 (в пер.)

17) Экономика организации (предприятия): Рекомендовано Мин.образования и науки РФ : учебное пособие для студентов вузов / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2011. - 669 с. - (Основы наук). - Библиогр.: с. 667-669. - ISBN 978-5-9916-1175-6 (в пер.)

18) Моисеева, Н. К. Экономические основы логистики: учебное пособие: М. : ИНФРА-М, 2010. - 528 с. ЦБО: 30 экз.

19) А.А. Канке, И.П. Кошечая. Основы логистики: учебное пособие - М.: КноРус, 2010. - 576 с.ЦБО: 30 экз.

20) Г.Г. Левкин. Логистика: теория и практика. М.: Директ-Медиа, 2013. 236 с.

21) Г.Г. Левкин. Методические указания для изучения курса "Логистика". М.: Директ-Медиа, 2013. 29 с.

22) Ю.И. Палагин. Логистика - планирование и управление материальными потоками. СПб: Политехника, 2012. 290 с.

23) Г.Г. Левкин. Основы логистики. М.: Инфра-Инженерия, 2014. 240 с.

24) Стерлигова, А.Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник: М. : ИНФРА-М, 2009. - 429 с.

25) Гаджинский А.М. Логистика. Учебник для бакалавров. М.: Дашков и Ко, 2013. 419 с.

1	Ценообразование [Текст]: методические указания 42	Шпалтаков В. П. Задорожная А. Н.	Омский государственный университет путей сообщения. - Омск : ОмГУПС, 2011.
2	Ценообразование [Текст]: учебное пособие для студентов вузов Рекомендовано Мин.образования и науки РФ 42	Герасименко В.В.	М.: ИНФРА-М, 2011.
3	Цены и ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Рекомендовано УМО Режим доступа: http://e.lanbook.com	Баздникин А. С.	М.: Юрайт, 2011
4	Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, а также специалистов по маркетингу Рекомендовано Мин. образования и науки РФ Режим доступа: http://e.lanbook.com .	Магомедов М. Д. , Коломзина Е. Ю., Чайкин И. И.	М.: Дашков и К, 2012
5	Ценообразование [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)» и 080111 «Маркетинг» Рекомендовано УМО Режим доступа: http://www.biblioclub.ru .	Горина Г. А.	М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012
6	Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» Рекомендовано УМО Режим доступа: http://www.biblioclub.ru .	Лев М. Ю.	М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012
1	Цены и ценообразование [Электронный ресурс]: электронный учебник 1 эл. опт. диск (CD-ROM)	Есипов В. Е.	М.: КноРус, 2010.
2	Ценовая политика предприятия [Текст]:	Тарасевич В. М.	СПб.: Питер,

	учебник для студентов вузов рекомендовано Мин.образования и науки РФ 5	ред. Багиев Г. Л.	2010.	
3	Цены и ценообразование [Текст]: учебное пособие для студентов вузов 1	Баздникин А. С.	М.: Юрайт, 2011	
4	Ценообразование [Текст]: учебно- практическое пособие 1	Липсиц И. В.	М.: Юрайт, 2011	
№ п/п	Наименование, кол-во экземпляров в библиотеке	Автор (ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п. 4.3)
1	Налоги и налогообложение: теория и практика [Текст]: Рекомендовано Мин. образования и науки РФ: учебник для вузов / В. Г. Пансков; Финансовая академия при правительстве Российской Федерации (1 экз.)	Пансков В.Г.	М.: Юрайт: ИД Юрайт, 2011. - 680 с.	Все разделы
2	Налоги и налогообложение: теория и практика [Текст]: Рекомендовано Мин. образования и науки РФ: учебник для бакалавриата / В. Г. Пансков; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - 2-е изд., перераб. и доп. (31 экз.)	Пансков В.Г.	М.: Юрайт: ИД Юрайт, 2011. - 680 с.	Все разделы
3	Налоги и налогообложение [Электронный ресурс]: учебник для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и экономическим специальностям: рекомендовано УМО / И. М. Александров. - 10-е изд., перераб. и доп. - Электрон. текстовые дан. - М.: Дашков и К, 2010.	Александров И.М.	Режим доступа: http://e.lanbook.com	Все разделы
№ п/п	Наименование, кол-во экземпляров в библиотеке	Автор (ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п. 4.3)
1	Налогообложение организаций финансового сектора экономики [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Антикризисное управление»: рекомендовано УМО / ред. Е. Б. Шувалова. - 2-е изд. -	Шувалов Е.Б.	Электрон. текстовые дан. - М.: Дашков и К, 2011. - Режим доступа: http://e.lanbook.com .	Все разделы
2	Налогообложение физических лиц [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности 080107 «Налоги и налогообложение»: рекомендовано УМЦ «Профессиональный учебник» / М. Е. Косов, И. В. Осокина.	Косов М.Е., Осокина И.В.	Электрон. текстовые дан. - М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012. - Режим доступа: http://www.biblioclub.ru .	Все разделы
3	Методические указания к изучению курса «Налоги и налогообложение» (90 экз.)	Кувалдина Т.Б.	Омск: ОмГУПС, 2011.	Все разделы

Указанная литература является минимально необходимой для подготовки к экзамену. Помимо нее студентам рекомендуется пользоваться конспектами лекций, прочитанных по соответствующим разделам, и литературой, указанной в рабочих программах соответствующих дисциплин.

2.3 Проведение государственного экзамена

Прием экзамена осуществляет государственная экзаменационная комиссия (ГЭК), утвержденная ректором ОмГУПС.

Перечень вопросов, выносимых для проверки на государственном экзамене (программа государственного экзамена), доводится до студентов не позднее, чем за три месяца до дня проведения экзамена. Преподаватели кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция» организуют консультации, на которых доводят до сведения студентов процедуру проведения экзамена, и отвечают на вопросы, возникающие при повторении разделов дисциплин.

Форма проведения экзамена предполагает выступление студентов перед ГЭКом в течение 10-15 минут по вопросам, сформулированным в билете. Члены ГЭКа задают вопросы после окончания выступления студента.

Оценка знаний выпускника в процессе государственного экзамена проводится по следующим критериям.

Критерий 1. Знание сущности понятий, представленных в вопросе билета. Умение определить эти понятия – сформулировать определения, используя общепрофессиональную и специальную лексику.

Критерий 2. Умение показывать связи между понятиями, представленными в вопросе билета, ответив на вопросы по существу.

Критерий 3. Умение логически построить свой ответ, изложить материал по плану. Показать способность к анализу и синтезу информации в области профессиональных знаний. Умение классифицировать и группировать объекты и предметы профессиональной деятельности, отраженные в вопросе билета. Способность дать развернутый аргументированный ответ.

Критерий 4. Умение иллюстрировать суждения примерами из отечественной и мировой практики ведения коммерции, логистики и маркетинга; демонстрировать профессиональный кругозор – знание состояния микросреды ведения коммерческой деятельности в России и за рубежом.

Критерий 5. Способность ориентироваться в проблемных областях специальности и в междисциплинарных областях знаний; умение конкретно и по существу отвечать на дополнительные вопросы.

Оценка «отлично» ставится, если ответ студента соответствует всем указанным требованиям (критерий 1 – 5) в полной мере.

Оценка «хорошо» ставится, если ответ студента в основном соответствует требованиям 1 – 5 или полностью – требованиям 1 – 4.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если ответ студента в основном соответствует требованиям 1 – 3.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если ответ на вопросы билета в основном не соответствует требованиям 1 – 3.

Таким образом, члены государственной экзаменационной комиссии выставляют оценки за ответы студента по каждому вопросу билета и каждому дополнительному вопросу. На закрытом заседании государственной экзаменационной комиссии выставляют оценки за ответы студента и выставляется согласованная итоговая оценка. В случае расхождения мнений членов государственной экзаменационной комиссии по итоговой оценке на основе оценок, поставленных членами комиссии, решение государственной комиссии принимается простым большинством голосов, при равном числе голосов голос председателя ГЭК является решающим.

Результаты экзамена доводятся до студента сразу после закрытого заседания экзаменационной комиссии.

3. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ

3.1 Цель и содержание выпускной квалификационной работы

Выполнение выпускной квалификационной работы – завершающий этап обучения по направлению подготовки 100700.62 - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»).

Выпускная квалификационная работа является самостоятельной работой студента, составной частью итоговой государственной аттестации.

Цель выпускной квалификационной работы – углубление, специализация и развитие профессиональных знаний в области коммерческой деятельности путем их использования в системном решении практических проблем торговли.

Выпускная квалификационная работа должна решать задачи изучения специальной литературы по выбранной теме, анализа коммерческой деятельности предприятия, разработки комплекса проектных предложений по организации и реализации задач деятельности, или предложения по совершенствованию объекта исследования ВКР. Разработанный проект или рекомендация должны сопровождаться расчетом экономической

эффективности его внедрения на предприятии, или логическим описанием важности, значимости, или необходимости самих рекомендаций и их внедрения.

Основные требования к выпускной квалификационной работе:

целевая направленность результатов проектных предложений на повышение эффективности деятельности торговых предприятий;

соответствие предлагаемых проектных решений или рекомендаций целям и тенденциям развития предприятия;

предметность, действенность и конкретность выводов и предложений;

соответствие уровня разработки темы работы современному уровню научных разработок, методических положений и рекомендаций, представленных в специальной литературе, а так же практическому состоянию изучаемых проблем.

Темы выпускных квалификационных работ должны соответствовать спектру профессиональных задач бакалавров, обучающихся по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»). В качестве тем квалификационных работ выбираются решения практических задач компаний и организаций, рассматриваемые в профессиональном цикле дисциплин учебного плана по направлению подготовки - «Торговое дело» (профиль «Коммерция»): «Коммерческая деятельность», «Организация, технология и проектирования предприятия», «Организация торговой деятельности», «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка».

Базами выполнения выпускных квалификационных работ служат производственные, исследовательские, сервисные, торговые, консалтинговые и другие организации, осуществляющие коммерческую деятельность, и являющиеся местами будущей работы выпускников.

Темы выпускных квалификационных работ определяются кафедрой «Менеджмент, маркетинг и коммерция» с учетом запросов предприятий – баз практики и профессиональных интересов студентов. Ежегодно из списка могут быть исключены темы, потерявшие актуальность, и включены новые, определяющие тенденции развития коммерческой деятельности в России и за рубежом. Студентом или организацией может быть предложена собственная тема. В этом случае она должна быть согласована с руководителем и должна отвечать общей направленности специальных курсов.

При самостоятельном формировании темы студент или предприятие должно руководствоваться следующими принципами формулировки темы: название ВКР состоит из трех обязательных частей и одной вариативной,

зависящей от субъекта исследования, объекта ВКР и возможных особенностей проектных изысканий.

В первой части темы должно быть указано, что именно сделал сам студент в процессе написания ВКР, а именно: «Разработка...», «Совершенствование ...», «Формирование ...», «Создание ...» и т.д. В этом случае из темы ВКР становится понятно, что именно было сделано. Таким образом первая часть – оглаголенная форма существительного.

Во второй части темы ВКР отражается объект исследования: «... ассортимента ...», «... ассортиментной политики ...», «... метод управления товарными запасами ...» и т.д. Следовательно, во второй части отражается что именно оглаголенное существительное делает, или, что конкретно делается (к примеру, закупочная или сбытовая деятельность предприятия).

В третьей части темы указывается субъект исследования: «... ООО «Форест»», «... производственного предприятия «Сибарус»», « ... розничного торгового предприятия «магазин «Русь»» и т.п..

Четвертая часть темы не является обязательной, и может отражать некие особенности выполненной работы, или ракурс исследования: «... в условиях ребрендинга», «... в период поглощения компании», «... при выходе на новые рынки» и т.д.

Тематика выпускных квалификационных работ ежегодно утверждается на заседании кафедры и доводится до студентов не менее чем за месяц до начала производственной практики.

Перечень базовых тем выпускных квалификационных работ приведен ниже. Выбранная тема требует уточнения применительно к конкретной организации, сфере коммерческой деятельности и к другим существенным параметрам.

Базовая тематика выпускных квалификационных работ:

Проектирование логистической цепи предприятия общественного питания.

Разработка мероприятий по повышению эффективности использования полочного пространства розничного торгового предприятия.

Разработка мероприятий, направленных на повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия сферы услуг.

Совершенствование системы складирования оптового торгового предприятия.

Формирования ассортимента розничного торгового предприятия.

Совершенствование ассортимента розничного торгового предприятия.

Разработка комплекса мероприятий по организации мерчандайзинга в розничном торговом предприятии.

Расширение сервисной деятельности розничного торгового предприятия.

Совершенствование технологии централизованной доставки товаров в розничные точки оптовым торговым предприятием.

Организация каналов сбыта оптового торгового предприятия.

Разработка мероприятий по совершенствованию сбытовой деятельности производственного предприятия.

Совершенствование сферы закупок производственного предприятия.

Разработка предпринимательского проекта по созданию торгового предприятия.

Совершенствование коммерческой деятельности по продаже услуг транспортным предприятием.

Формирование организационной структуры торгового предприятия для обеспечения эффективного управления торгово-технологическим процессом.

Совершенствование управление товарными запасами торгового предприятия.

Разработка рекомендаций по укреплению конкурентных позиций торговой организации на рынке строительных и отделочных материалов.

Разработка рекомендаций по совершенствованию товарной политики торгового предприятия.

Организация деятельности по формированию спроса (стимулированию сбыта) на отечественном производственном предприятии.

Организация франчайзинга как перспективного направления развития в розничной торговле.

Оценка конкурентного преимущества (недостатков) деятельности торгового предприятия.

Совершенствование складского технологического процесса оптового торгового предприятия.

Разработка проекта создания предприятия общественного питания.

Разработка проекта создания компании в сфере туристских услуг.

Разработка проекта создания гостиничного комплекса.

3.2 Структура выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа включает в себя расчетно-пояснительную записку и графические материалы. Обязательными составляющими расчетно-пояснительной записки являются:

- титульный лист;
- задание на дипломное проектирование;
- реферат (желательно и на иностранном языке),

- оглавление (желательно и на иностранном языке),
- введение;
- теоретическая часть (глава 1);
- аналитическая часть (глава 2);
- проектная часть (глава 3);
- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения.

Титульный лист оформляется в соответствии с установленными требованиями. Он должен быть подписан автором, руководителем выпускной квалификационной работы и консультантом. На титульном листе должны быть подпись заведующего кафедрой «Менеджмент, маркетинг и коммерция», разрешающая допуск выпускной квалификационной работы к защите. Пример оформления титульного листа приведен в приложении.

Задание на выпускную квалификационную работу оформляется по стандартной форме и подписывается студентом, руководителем работы и консультантом.

Реферат содержит библиографическое описание выпускной квалификационной работы, ключевые слова, цель, объект и предмет работы, используемые в работе методы, основные результаты, полученные в ходе выполнения работы. Объем реферата не должен превышать одной страницы машинописного текста.

Оглавление включает в себя развернутый перечень глав, параграфов и пунктов текста выпускной квалификационной работы с указанием номеров страниц по тексту.

Введение должно содержать:

обоснование актуальности выбранной темы как для науки в целом, так и для конкретного предприятия, по материалам которого разрабатывается проект;

цели и задачи выпускной квалификационной работы;

объект и предмет исследования;

практическую значимость выбранной темы;

степень проработанности темы в литературе, сведения об отечественном и зарубежном опыте решения аналогичных задач;

структуру и содержание работы.

Введение не должно занимать менее двух и более четырех страниц машинописного текста и не должно содержать иллюстраций.

Теоретическая часть (раздел 1) содержит изложение изученности данной темы. Для этих целей осуществляется систематизация информации,

полученной в результате изучения литературы по теме исследования. Необходимо критически подойти к анализу имеющейся литературы. Изучив все теоретические основы формирования данного вопроса, следует сопоставить их и выразить свое мнение по поставленному вопросу.

Объем теоретического раздела составляет 20-25 страниц, и не может превышать 30% от общего объема ВКР.

Теоретический раздел состоит из трех и более подразделов, расположенных в смысловой последовательности от общего к частному. Логика изложения должна отражать причинно-следственные взаимосвязи между изучаемыми вопросами в порядке их тематического углубления.

Результатом выполнения первой главы является общее описание предметной области, объединенное в единую не противоречивую систему, на основе которой будут исследованы практические аспекты рассматриваемой темы во вторых и третьих разделах.

После каждого параграфа следует дать краткое изложение материала. Основные результаты изучения теоретических и практических исследований по выбранной теме следует отразить в кратком резюме, приводимом в конце раздела.

Аналитическая часть (раздел 2) содержит анализ коммерческой деятельности предприятия с учетом специфики темы выпускной квалификационной работы и завершается аналитическим резюме.

Аналитическая часть должна иметь предметное, конкретное название.

Материалы для аналитической части готовятся студентом в период преддипломной практики. От полноты и качества материалов аналитической части зависят глубина, обоснованность и результативность проектных решений.

Объем аналитической части должен составлять 25-40 страниц машинописного текста, включая таблицы и рисунки, и составлять не менее 30% и не более 45% от общего объема ВКР.

Аналитическая часть должна содержать не менее четырех подразделов, включая аналитическое резюме.

В первом подразделе содержится общая характеристика предприятия, на базе которого выполняется выпускная квалификационная работа. Первый подраздел «Общая характеристика предприятия», или «Экономическая характеристика предприятия» (в зависимости от выбранной темы ВКР) должна содержать следующие сведения:

дается общее описание субъекта проектирования (предприятия, группы компаний и т.п.) и перечисляются виды его коммерческой деятельности,

уточняются организационно-правовая форма, юридический и фактический адрес компании;

описывается выпускаемая продукция (или вид оказываемых услуг), приводится ее номенклатура, отражаются особенности производства или технологии реализации товаров и услуг, могут быть приведены данные об особенностях ассортиментной, товарной и сбытовой политики;

анализируются состояние и динамика факторов макросреды (политической, экономической, социальной, технологической, экологической, научно-технической). Необходимо выявить наиболее значимые факторы, влияющие на деятельность предприятия, продемонстрировать механизм их действия, тенденции развития общей рыночной ситуации и перспективность рынка. Для проведения исследования состояния макросреды необходимо применить метод PEST-анализа. Целесообразно сформулировать основные факторы успеха на исследуемом рынке, обеспечить достижение конкурентных преимуществ;

исследуется состояние и динамика микросреды: состав и структура потребителей, особенности их поведения на рынке, объем, структура и периодичность закупок, характер потребления; состав и динамика основных конкурентов, включая распределение рыночных долей, оценку интенсивности конкуренции, измерение и сопоставление конкурентоспособности предполагаемой продукции, используемых маркетинговых приемов и стратегий конкуренции; состав и структура поставщиков и посредников, особенности их взаимодействия с производителями (продавцами) продукции; ключевые факторы микросреды, способствующие успеху на рынке, и возможные направления их изменений. В данном подразделе необходимо выполнить PEST-анализ предприятия, а при выполнении проектов, связанных или зависящих от конкурентной среды рынка – анализ пяти сил Майкла портера;

В завершении первого подраздела второго раздела необходимо представить анализ эффективности коммерческой деятельности в целом, темп роста и динамику изменения основных показателей: общего объема производства и (или) реализации товаров или услуг, их структуру; затраты производства или издержки обращения за анализируемый период, процесс формирования прибыли и изменение рентабельности по основным видам деятельности.

В остальных подразделах аналитического раздела исследуются результаты коммерческой деятельности выбранного предприятия: ассортиментное предложение товаров и услуг предприятия, тенденции сбыта в различных сегментах рынка, организация складирования и хранения

товаров, особенности управления запасами на предприятии; организация каналов распределения продукции; деятельность службы сбыта, систем товародвижения, оптовых и розничных структур, эффективность распределения продукции;

отражаются мероприятия, стимулирующие продажи: реклама, персональные продажи, PR-программы, краткосрочное стимулирование продаж, стимулирование закупок со стороны торговых организаций, стимулирование продавцов продукции;

разрабатывается аналитическое резюме, в котором обобщаются результаты анализа и предлагаются основные направления устранения имеющихся недостатков, совершенствования действующей или создание новой системы управления коммерческой деятельностью.

Аналитическое резюме включает в себя:

ключевые выводы аналитического раздела, характеризующие рыночное и экономическое положение анализируемого предприятия;

формулировку проблемы (или выявленный резерв роста) – ее сущность; основание, на котором основывались выводы, причины или предпосылки возникновения выявленной проблемы;

основные направления действий в рамках решения выявленной проблемы, из которых формулируются:

цель проекта – необходимо сформулировать, как изменится деятельность предприятия после внедрения предполагаемого проекта;

основание для разработки проекта – целесообразно показать, что является базой для предлагаемых проектных решений: проведенный анализ. Прогрессивный опыт решения аналогичных задач коммерческой деятельности в России и за рубежом. Формальным основанием может являться заказ предприятия на разработку проекта;

состав (перечень) проектных решений или рекомендаций – необходимо четко сформулировать, какие проектные решения будут разработаны. Они могут быть сгруппированы по отдельным службам, видам деятельности и т.п. Данный подраздел задает структуру проектной части выпускной квалификационной работы;

экономическая целесообразность разработки проекта – стоит провести предварительную оценку экономической значимости проекта, привести факторы и источники экономии в результате его внедрения, направления вложения финансовых средств. В качестве альтернативы можно привести аргументы, подтверждающие мнение автора о целесообразности проекта.

Проектная часть (раздел 3) представляет собой комплекс проектных решений, разработанных на основе результатов проведенной

аналитической работы и определяемых темой выпускной квалификационной работы. Проектная часть, как и аналитическая, должна иметь конкретное название.

Типовая структура проектной части включает в себя три-пять подразделов (по 4 – 7 стр.) с изложением предлагаемых решений, один подраздел с экономическим обоснованием проекта или детальным изложением целесообразности его внедрения (3 – 5 стр.). Объем проектного раздела составляет примерно 15-35 страниц машинописного текста, включая таблицы и рисунки.

Проектные решения должны содержать:

существо предлагаемых изменений, включая содержание и структуру новшеств, практические предложения и рекомендации;

технологии внедрения разработанных предложений, включая организационно-экономическое, кадровое, техническое обеспечение;

адаптацию предлагаемых решений к действующей системе управления предприятием;

оценку экономических последствий реализации предложений (как положительных, так и, возможно, отрицательных), определение направлений и источников экономии или дополнительно получаемого дохода. Экономическое обоснование проекта может быть заменено аргументацией целесообразности и необходимости его внедрения.

Проектные решения должны включать в себя:

существо предлагаемых изменений, включая содержание и структуру новшеств, практические предложения и рекомендации;

технологии внедрения разработанных предложений, включая организационно-экономическое, кадровое, техническое обеспечение;

адаптацию предлагаемых решений к действующей системе управления предприятием.

оценку экономических последствий реализации предложений (как положительных, так и, возможно, отрицательных) определение направлений и источников экономии, расчет дисконтированного дохода или детальное, конкретное обоснование необходимости и целесообразности внедрения предложенных изменений, нововведений, разработанных мероприятий.

Проектные решения могут включать в себя:

рекомендации по совершенствованию функций закупок сырья и товаров, сбыта готовой продукции, управления запасами и пр.;

разработку и внедрение логистической концепции в деятельность предприятия, включающей в себя изменение организационной структуры

компании; схем товародвижения, интеграцию отдельных звеньев товаропроизводящей цепи;

решение о распределении продукта, в том числе организацию сети реализации продукции, оптовой и розничной торговли, дистрибуции и дилерства, совершенствование схем товародвижения; взаимодействие складов и розничной (оптовой) торговли; критерии оборота партнеров по распределению продукции; программы поддержки сбыта; управление связями между несколькими каналами реализации продукции; предложения по защите торговых отношений; рекомендации по вертикальной интеграции и заключению долгосрочных контрактов на поставку;

решение о продвижении продукции и (или организации) на рынке, в том числе рекламные решения; предложения по персональным (личным) продажам, PR-программ, краткосрочному стимулированию продаж; рекомендации по стимулированию торговли и продавцов; технологии коммуникаций с потребителями; информационную архитектуру интернет-сайта компании, программы участия в интернет-сообществах и программу электронной рассылки.

Проектные решения могут быть посвящены также отдельным направлениям аналитической работы. В этом случае они могут включать в себя:

- оценку поставщиков предприятия и разработку их рейтинговой оценки;
- изучение особенностей договора поставки, основные спорные вопросы при заключении договоров;

- оценку конкурентоспособности товаров и услуг;

- определение величины и стоимости запасов, их номенклатуры и количественных характеристик (объемных, временных параметров, сведений о местонахождении);

- проектирование информационного обеспечения коммерческой деятельности;

- проектирование и прогнозирование номенклатуры товаров;

- проектирование процессов продвижения и реализации товаров на рынке.

В заключении формируются краткие выводы и итоги разработки выпускной квалификационной работы, отражающие состояние разнообразности исследуемых задач, результаты анализа конкретной коммерческой деятельности, выявленные недостатки и пути их устранения, или выявленные резервы роста и пути достижения этих возможностей. Заключение строится как авторская аннотация выполненных работ с указанием целесообразности или экономической значимости предлагаемых

решений. Данный раздел расчетно-пояснительной записки необходимо рассмотреть как основу для последующего выступления перед ГАК с презентацией результатов выпускной квалификационной работы.

Заключение не должно превышать 3 – 5 страниц машинописного текста.

Список использованной литературы включает в себя все изданные информационные источники, которые были использованы при выполнении выпускной квалификационной работы. В него так же могут быть включены материалы предприятий, специализированных маркетинговых фирм, ассоциаций.

Список использованных источников состоит из двух разделов: отечественных иностранных. Все иностранные источники представляются на языке издания.

Все приводимые в расчетно-пояснительной записке цитаты, выдержки и другие ссылки должны быть надлежащим образом оформлены в тексте работы. Наличие ссылок подтверждает работу автора с литературными источниками и объявляется обязательным элементом расчетно-пояснительной записки.

Приложения к выпускной квалификационной работе содержат дополнительную, вспомогательную и уточняющую информацию к расчетно-пояснительной записке, излишне загромождающую основной текст работы.

Каждое приложение должно иметь порядковый номер и название. В расчетно-пояснительной записке обязательно должны быть сделаны ссылки на приложения.

Выпускная квалификационная работа должна быть оформлена в соответствии с установленными требованиями государственных стандартов и стандартов ОмГУПС, положений о нормоконтроле.

Все приводимые в расчетно-пояснительной записке цитаты, выдержки и другие ссылки должны быть оформлены надлежащим образом в тексте работы. При оформлении ВКР необходимо использовать СТП ОмГУПС-1.2-2005. Текст ВКР должен быть оформлен на бумаге формата А4 с одной стороны листа и с использованием компьютера: редактор Word New Roman, межстрочный интервал одинарный, шрифт 14 (для уменьшения объема допускается 12).

К выпускной квалификационной работе прилагаются отзыв руководителя ВКР, внешняя рецензия, в специальном конверте – версия работы на электронном носителе (CD-диск).

4. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Общее руководство выполнением выпускной квалификационной работой осуществляется кафедрой «Менеджмент, маркетинг и коммерция».

Заведующий кафедрой назначает руководителя выпускной квалификационной работы из числа сотрудников кафедры, а так же, в отдельных случаях, высококвалифицированных специалистов, работающих в сторонних организациях: на предприятиях, в ВУЗах, специализированных маркетинговых фирмах, ассоциациях, государственных структурах. При подборе и назначении руководителя учитывается соответствие специализации его научной деятельности направлению и теме выпускной квалификационной работы студента.

На руководителя возлагается ответственность за весь процесс проектирования – от выдачи задания до защиты выпускной квалификационной работы.

Руководитель выпускной квалификационной работы выдает студенту до начала преддипломной практики задание на проектирование. В ходе выполнения работы задание на проектирование может быть уточнено и расширено. Руководитель оказывает методическую помощь в определении структуры и содержания работы, подборе и анализе материала, консультирует студента по всем возникающим вопросам, связанным с выполнением выпускной квалификационной работы, контролирует работу студента. Руководитель вправе присутствовать на защите студентом выпускной квалификационной работы.

Для оказания помощи студенту по рекомендации руководителя выпускной квалификационной работы допускается привлечение консультанта. Консультант работает в тесном контакте с руководителем, в пределах своих функциональных полномочий определяет вопросы, которые должны быть решены в соответствии с темой выпускной квалификационной работы.

По завершении работы студент представляет руководителю для экспертизы надлежащим образом оформленную работу. Руководитель готовит письменный отзыв, в котором отмечают актуальность темы, структура и содержание работы, соответствие требованиям стандартов, характеристика основных полученных результатов и практической ценности, положительные моменты и недостатки выпускной квалификационной работы, дисциплинированность студента при выполнении работы, выводы и рекомендации.

После рассмотрения руководителем готового исследования выпускная квалификационная работа передается на нормоконтроль для проверки правильности ее оформления.

После успешного прохождения нормоконтроля выпускная квалификационная работа проходит рецензирование. Рецензентами могут выступать высококвалифицированные специалисты, имеющие опыт в решении проблем совершенствования коммерческой деятельности, работающие на профессиональных или руководящих позициях в компаниях, вузах, специализированных и государственных учреждениях.

Надлежащим образом оформленная выпускная квалификационная работа с отзывом руководителя и внешней рецензией предоставляет заведующему кафедрой не позднее, чем за 10 дней до начала работы ГАК. Заведующий кафедрой определяет степень готовности выпускной квалификационной работы к защите. Работа, не соответствующая требованиям представления к защите, возвращается студенту на доработку. Работа, готовая к защите, визируется заведующим кафедрой (или его заместителем).

5. ЗАЩИТА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Защита выпускной квалификационной работы осуществляется на открытом (публичном) заседании Государственной аттестационной комиссии.

Выпускная квалификационная работа представляется в ГАК вместе со следующими документами:

личной карточкой студента с выпиской из учебного плана и оценками, полученными при сдаче экзаменов;

зачетной книжкой;

отзывом руководителя;

заключением рецензента.

Публичная защита ВКР проводится в следующем порядке.

- 1) Доклад студента – 7 – 10 минут.
- 2) Вопросы членов и председателя ГАК и ответы студента. Вопросы могут быть заданы и другими лицами, присутствующими на защите.
- 3) Оглашение рецензии и отзыва на выпускную квалификационную работу.

- 4) Ответ студента на замечания рецензента и руководителя.

Общая продолжительность защиты – 45 минут.

Доклад студента должен быть кратким, ясным и должен включать в себя основные положения выпускной квалификационной работы. Рекомендуется отметить в докладе актуальность выбранной темы, цели и задачи работы, ее практическую ценность, основные полученные результаты, выводы и рекомендации.

Для усиления доказательности представленных результатов рекомендуется использовать иллюстративный материал (в виде слайдов, плакатов, раздаточного материала).

Назначение иллюстративного материала – помочь студенту во время защиты более аргументированно изложить содержательную часть доклада. Весь иллюстративный материал обязательно должен присутствовать в выпускной квалификационной работе.

К р и т е р и й 1. Содержание работы.

Цель, задачи, результаты полностью соответствуют заданию, уровень практической направленности высокий – «отлично».

Часть поставленных вопросов и полученных результатов имеют отдельные замечания – «хорошо».

Часть поставленных вопросов и полученных результатов не в полной мере соответствует заданию – «удовлетворительно».

К р и т е р и й 2. Доклад по основным положениям работы.

Свободное владение материалом работы, в том числе доклад без чтения текста – «отлично».

Несвободное владение материалом работы, в том числе частичное чтение текста доклада – «хорошо».

Владение материалом работы с трудом, в том числе чтение текста доклада – «удовлетворительно».

К р и т е р и й 3. Ответы на вопросы.

Полные ответы на все поставленные вопросы – «отлично».

Честь поставленных вопросов имеет не полные ответы – «хорошо».

Отсутствие ответа хотя бы на один из поставленных вопросов – «удовлетворительно».

Таким образом члены государственной аттестационной комиссии выставляют оценки за защиту студента. На закрытом заседании государственной аттестационной комиссии обсуждается характер содержания ВКР, ее защиты и ответов студента на дополнительные вопросы и выставляется согласованная оценка за защиту ВКР. В случае расхождения мнений членов

государственной аттестационной комиссии по оценке на основании оценок, поставленных членами комиссии, решение государственной аттестационной комиссии принимается простым большинством голосов; при равном числе голосов голос председателя комиссии является решающим.

Итоговая оценка за ВКР формируется как среднеарифметическая трех оценок:

- а) оценка за защиту ВКР;
- б) оценка руководителя ВКР, данная в отзыве;
- в) средний балл успеваемости студента за 5 лет.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы объявляются студентам в тот же день после оформления протокола заседания ГАК. Апелляция возможна только в случае нарушения процедуры защиты ВКР. В случае если студент получает итоговую оценку «неудовлетворительно» или в случае его неявки без уважительных причин повторная защита может быть разрешена не ранее чем через три месяца и не более, чем через пять лет после прохождения итоговой государственной аттестации впервые. В случае неявки по уважительной причине, подтвержденной соответствующими официальными документами, студент не отчисляется из ВУЗа, а повторная защита назначается не ранее трех недель с момента прошедшей защиты и не позднее четырех лет.

Учебное издание

БЕЗРУКОВА Елена Леонидовна

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ
К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»
(ПРОФИЛЬ «КОММЕРЦИЯ»)

Редактор Н. А. Майорова
Корректор И. А. Сенеджук

Подписано в печать . 12. 2014. Формат 60 × 84 ¹/₁₆.
Офсетная печать. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 2,2. Уч.-изд. л. 2,4.
Тираж 100 экз. Заказ .

**

Редакционно-издательский отдел ОмГУПСа
Типография ОмГУПСа

*

644046, г. Омск, пр. Маркса, 35