

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования**

**«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»  
(ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»)**

Экономический факультет

Кафедра экономической теории и международных экономических отношений

«УТВЕРЖДАЮ»

Проректор по учебной работе

И.Е. Поверинов

28 апреля 2020 г.



**ПРОГРАММА  
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ**


Направление подготовки (специальность) **38.03.06 Торговое дело**

Квалификация выпускника – **Бакалавр**

Направленность (профиль) **Организация бизнеса в сфере торговли и общественного питания**

Программа государственной итоговой аттестации (ГИА) основана на требованиях Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования уровня высшего образования бакалавриат направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, утверждённого приказом Министерства образования и науки РФ от 12 ноября 2015 г. N 1334.

*СОСТАВИТЕЛЬ:*

доцент, кандидат экономических наук, доцент  Н.В. Бондаренко

*ОБСУЖДЕНО:*

на заседании кафедры экономической теории и международных экономических отношений «21» апреля 2020 г. протокол № 8

заведующий кафедрой

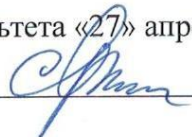


Н.А. Ефремов

*СОГЛАСОВАНО:*

Методическая комиссия экономического факультета «27» апреля 2020 г. протокол № 4.

Декан факультета



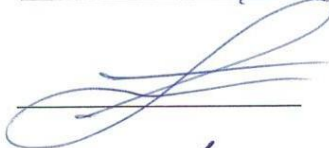
Н.В. Морозова

Директор научной библиотеки



Н. Д. Никитина

Начальник управления информатизации



И. П. Пивоваров

Начальник учебно-методического управления



М.Ю. Митрофанова

# СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

**Цели и задачи государственной итоговой аттестации.** Государственная итоговая аттестация (ГИА) проводится в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися ОП ВО требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее – ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Задачами государственной итоговой аттестации являются:

- выявление уровня всех видов компетенций выпускников и их соответствия требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело;
- определение степени готовности выпускника к профессиональной деятельности.

**Виды государственной итоговой аттестации выпускников по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) «Организация бизнеса в сфере торговли и общественного питания»**

В соответствии с ОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) «Организация бизнеса в сфере торговли и общественного питания» предусмотрены следующие виды государственной итоговой аттестации:

1. Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена.
2. Защита выпускной квалификационной работы (ВКР), включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

**Структура государственной итоговой аттестации**

№ п/п	Наименование раздела (в соответствии с учебным планом)	Содержание раздела (этапа)	Формируемые компетенции (ОК, ОПК, ПК)
1.	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	Государственный экзамен	ОПК-2; ОПК-1; ОК-10; ОПК-5; ОПК-4; ОПК-3; ОК-4; ОК-3; ОК-2; ОК-9; ОК-6; ОК-5; ОК-1; ОК-7; ОК-8; ПК-1; ПК-3; ПК-4; ПК-2; ПК-8; ПК-9; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-10; ПК-11
2.	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты	Защита выпускной квалификационной работы	ОК-10; ОК-9; ОК-8; ОПК-3; ОПК-2; ОПК-1; ОК-4; ОК-3; ОК-2; ОК-7; ОК-6; ОК-5; ОК-1; ОПК-4; ОПК-5; ПК-4; ПК-3; ПК-1; ПК-2; ПК-8; ПК-9; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11; ПК-10

Общая трудоемкость государственной итоговой аттестации составляет 9 зачетных единиц/324 академических часа, (в т.ч. объем контактной работы составляет 13 ч), в том числе подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена – 3 зачетные единицы/108 часов, (в т.ч. объем контактной работы составляет 2,5 ч), защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты – 6 зачетных единиц/ 216 часов (в т.ч. объем контактной работы составляет 10,5 ч.).

**Виды и цели профессиональной деятельности выпускника.**

Виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата: торгово-технологическая, организационно-управленческая, научно-исследовательская.

По итогам освоения ОП ВО выпускник должен быть готов решать следующие профессиональные задачи:

**торгово-технологическая деятельность:**

выявление, формирование и удовлетворение потребностей;  
разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы;  
организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;  
организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;  
проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов;  
управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;  
проектирование рекламы и осуществление рекламных мероприятий в торгово-технологической деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке;  
участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;  
регулирование процессов хранения товаров, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь;  
организация материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров;  
участие в обеспечении товародвижения, его учете, минимизации издержек обращения, в том числе товарных потерь;  
осуществление маркетинговых мероприятий по товародвижению и по движению товаров;  
участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятиях в сфере товарного обращения;  
организация процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли;  
осуществление контроля качества и приемки товаров по количеству и качеству;  
участие в формировании ассортимента и оценке качества товаров;  
обеспечение сохранности товаров в процессе их товародвижения;  
регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь;  
участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключенных договоров;  
соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов;  
оформление и контроль правильности составления технической документации (товаросопроводительных, организационно-распорядительных и иных документов)

**организационно-управленческая деятельность:**  
сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;  
изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;  
идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации;  
составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной) и проверка правильности ее оформления;  
соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;  
выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;  
управление ассортиментом и качеством товаров и услуг;  
выбор и реализация стратегии ценообразования;  
организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров;  
обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей;  
управление товарными запасами и их оптимизация;  
управление персоналом;  
анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) для разработки стратегии организации (предприятия);

организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной, и (или) товароведной)

**научно-исследовательская деятельность:**

организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности;

проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;

участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).

В результате освоения программы бакалавриата у выпускника должны быть сформированы следующие компетенции:

Компетенции	Планируемые результаты
<b>Общекультурные компетенции</b>	
<p><b>ОК-1</b> - способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности</p>	<p><b>Знать:</b> основы философских знаний и исторические факты развития торгового дела для осознания социальной значимости своей деятельности.  <b>Уметь:</b> анализировать исторические факторы становления и развития торговли в России и за рубежом.  <b>Владеть:</b> знаниями в области философии, способностью изложения закономерностей развития для осознания социальной значимости профессиональной деятельности</p>
<p><b>ОК-2</b> - способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах</p>	<p><b>Знать:</b> основные методы оценки эффективности деятельности экономических субъектов на микро и макроуровне их деятельности. <b>Уметь:</b> использовать экономические знания о закономерностях поведения экономических агентов для оценки эффективности их деятельности.  <b>Владеть:</b> навыками расчета и интерпретации полученных результатов для оценки эффективности деятельности экономических агентов</p>
<p><b>ОК-3</b> - способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия</p>	<p><b>Знать:</b> лексическую базу и терминологию межличностного и межкультурного взаимодействия на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности.  <b>Уметь:</b> воспринимать, анализировать, передавать и обобщать информацию в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия в профессиональной деятельности. <b>Владеть:</b> навыками решения межличностного и межкультурного взаимодействия в устной и письменной формах на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности</p>
<p><b>ОК-4</b> - способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия</p>	<p><b>Знать:</b> типы, виды, формы и модели межкультурной и деловой коммуникации.  <b>Уметь:</b> правильно интерпретировать конкретные проявления коммуникативного поведения в различных ситуациях общения, в том числе и в профессиональной деятельности.  <b>Владеть:</b> приемами эффективного взаимодействия с представителями различных социальных групп и культур, навыками работы в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия..</p>
<p><b>ОК-5</b> - способностью к самоорганизации и самообразованию</p>	<p><b>Знать:</b> предметную область коммерческой деятельности, методы, формы самообразования.  <b>Уметь:</b> работать самостоятельно и в коллективе, руководить людьми и подчинять личные интересы общей цели; формулировать результат; публично представить собственные и известные научные результаты.  <b>Владеть:</b> способностью к самоорганизации и к самообразованию; навыками самостоятельной научно-исследовательской работы; способностью формулировать результат</p>

<p><b>ОК-6</b> – способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности</p>	<p><b>Знать:</b> правовые и нормативные документы в области профессиональной деятельности  <b>Уметь:</b> использовать общеправовые знания в области профессиональной деятельности  <b>Владеть:</b> навыками использования общеправовых знания в области профессиональной деятельности.</p>
<p><b>ОК-7</b> – способность к самоорганизации и самообразованию</p>	<p><b>Знать</b> содержание процессов самоорганизации и самообразования, их особенностей и технологий реализации, исходя из целей совершенствования профессиональной деятельности.  <b>Уметь</b> планировать цели и устанавливать приоритеты при выборе способов принятия решений с учетом условий, средств, личностных возможностей и временной перспективы достижения; осуществления деятельности  <b>Владеть</b> технологиями организации процесса самообразования; приемами целеполагания во временной перспективе, способами планирования, организации, самоконтроля и самооценки деятельности.</p>
<p><b>ОК-8</b> – готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий</p>	<p><b>Знать:</b> основные методы защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий  <b>Уметь:</b> использовать методы защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий  <b>Владеть:</b> навыками использования методов защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий</p>
<p><b>ОК-9</b> – владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения</p>	<p><b>Знать:</b> методы постановки целей, основные методы обобщения и анализа информации для восприятия и интерпретации информации. <b>Уметь:</b> обобщать и анализировать данные, использовать метод построения дерева целей, предлагать различные варианты достижения выбранных целей.  <b>Владеть:</b> современными методами сбора и анализа информации, навыками критического мышления.</p>
<p><b>ОК-10</b> - готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма</p>	<p><b>Знать:</b> основные принципы организации работы в коллективе, учитывая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; основополагающие понятия о предмете, базовых категориях, методах, функциях политической науки, ориентироваться в основных направлениях политической мысли.  <b>Уметь:</b> четко различать формы государственного устройства, понимать значение демократии для жизни общества; формировать собственную политическую культуру, чтобы применять политологические знания в повседневной жизни и своей профессиональной деятельности, работать в команде для достижения выбранных целей.  <b>Владеть:</b> владеть культурой мышления, способностью к общению, анализу, восприятию информации; способностью уважительно и бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям, толерантно воспринимать социальные, политические и культурные различия, понимать место и роль своей страны в истории человечества в современном мире; способен к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства, способностью работать с коллегами для выполнения задач в области организации профессиональной деятельности.</p>
<p><b>Общепрофессиональные компетенции</b></p>	
<p><b>ОПК-1</b> – способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением</p>	<p><b>Знать:</b> задачи профессиональной деятельности; информационную и библиографическую культуру; информационно-коммуникационные технологии.  <b>Уметь:</b> решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры; с применением информационно-коммуникационных технологий и учетом основных требований информационной безопасности. <b>Владеть:</b> методами и приемами</p>

информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.
<b>ОПК-2</b> – способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	<b>Знать:</b> основные методы математического анализа и моделирования; основы теоретического и экспериментального исследования. <b>Уметь:</b> применять основные методы математического анализа и моделирования в профессиональной деятельности; проводить исследования теоретического и экспериментального характера в профессиональной деятельности. <b>Владеть:</b> математическим аппаратом при решении профессиональных проблем
<b>ОПК-3</b> – умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	<b>Знать:</b> нормативные документы и действующее законодательство в области профессиональной деятельности. <b>Уметь:</b> использовать нормативные документы в области профессиональной деятельности и соблюдать действующее законодательство. <b>Владеть:</b> навыками работы с нормативно-правовыми документами в области профессиональной деятельности.
<b>ОПК-4</b> – способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией	<b>Знать:</b> сущность и значение информации для организации и осуществления профессиональной деятельности; основные методы и средства получения, хранения, переработки информации. <b>Уметь:</b> работать с массивом документов; проводить обработку и оценку информации необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью. <b>Владеть:</b> навыками работы с компьютером как средством управления информацией в сфере организации и осуществления профессиональной деятельности; методами и средствами получения, хранения, переработки коммерческой информации
<b>ОПК-5</b> - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или)	<b>Знать:</b> виды и требования к оформлению технической документации, используемой в профессиональной деятельности. <b>Уметь:</b> работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности. <b>Владеть:</b> навыками работы и проверки правильности оформления технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности

торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	
<b>Профессиональные компетенции</b>	
<b>ПК-1</b> – способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	<p><b>Знать:</b> основные показатели качества и ассортимента товаров и услуг, дефекты товаров; порядок приемки и учета товаров по количеству и качеству</p> <p><b>Уметь:</b> управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг; диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение; осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству</p> <p><b>Владеть</b> методами оценки качества товаров и услуг; методикой диагностирования дефектов товаров.</p>
<b>ПК-2</b> – способностью осуществлять управление торговыми процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	<p><b>Знать:</b> основы управления торговыми процессами на предприятии; статьи затрат материальных и трудовых ресурсов; порядок списания потерь.</p> <p><b>Уметь:</b> управлять торговыми процессами на предприятии; регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери.</p> <p><b>Владеть:</b> методами управления торговыми процессами на предприятии; правилами проведения инвентаризации на предприятии; методами определения и сокращения затрат материальных и трудовых ресурсов.</p>
<b>ПК-3</b> – готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	<p><b>Знать:</b> знать потребности покупателей товаров; конъюнктуру товарного рынка.</p> <p><b>Уметь:</b> выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций; изучать и прогнозировать спрос потребителей; анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.</p> <p><b>Владеть:</b> методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка</p>
<b>ПК-4</b> – способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	<p><b>Знать:</b> способы фальсификации товаров.</p> <p><b>Уметь:</b> проводить идентификацию товаров.</p> <p><b>Владеть:</b> методами и способами фальсификации товаров.</p>
<b>ПК-5</b> – способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	<p><b>Знать:</b> методы и принципы управления персоналом организации (предприятия).</p> <p><b>Уметь:</b> управлять персоналом организации (предприятия).</p> <p><b>Владеть:</b> методами управления персоналом организации (предприятия); основами организационно-управленческой работы с малыми коллективами</p>
<b>ПК-6</b> – способностью выбирать деловых	<b>Знать:</b> виды договоров в профессиональной деятельности; формы заключения договоров.



партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<p><b>Уметь:</b> выбирать контрагентов по сделкам, проводить с ними деловые переговоры; разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p>
<b>ПК-7</b> - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<p><b>Знать:</b> показатели эффективности использования материально-технического обеспечения предприятия; методы закупки и формы продажи товаров.</p> <p><b>Уметь:</b> организовывать материально-техническое обеспечения предприятия, планировать закупки товаров; реализовывать прогрессивные формы продажи товаров.</p> <p><b>Владеть:</b> методами определения необходимого для осуществления профессиональной деятельности материально-технического обеспечения; методами планирования объемов закупки товаров.</p>
<b>ПК-8</b> готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<p><b>Знать:</b> показатели качества услуг оптовой и розничной торговли; требования к качеству услуг торговли; методы оценки уровня качества торгового обслуживания.</p> <p><b>Уметь:</b> проводить оценку уровня качества торгового обслуживания.</p> <p><b>Владеть:</b> методикой оценки уровня качества торгового обслуживания в оптовой и розничной торговле.</p>
<b>ПК-9</b> готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	<p><b>Знать:</b> основные стратегии организации.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.</p> <p><b>Владеть:</b> методами анализа, оценки и разработки стратегии организации.</p>
<b>ПК-10</b> способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	<p><b>Знать:</b> основные виды и методы научных исследований.</p> <p><b>Уметь:</b> планировать, проводить и анализировать результаты научных исследований.</p> <p><b>Владеть:</b> методами проведения научных исследований.</p>
<b>ПК-11</b> способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	<p><b>Знать:</b> инновационные методы и средства, технологии в области профессиональной деятельности.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать, оценивать инновационные методы и средства, технологии в области профессиональной деятельности.</p> <p><b>Владеть:</b> инновационными методами и средствами, технологиями в области профессиональной деятельности.</p>
<b>ПК-12</b> - способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	<p><b>Знать:</b> современные информационные технологии, используемые для решения профессиональных задач.</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать проекты в профессиональной деятельности с использованием информационных технологий, применять информационные технологии для поиска информации, сбора, анализа информации для решения профессиональных задач, применять современные программные средства для решения профессиональных задач.</p> <p><b>Владеть:</b> пакетом офисных программ MSOffice для работы с деловой информацией, методами и технологиями разработки торгово-технологических, маркетинговых, логистических и иных проектов с использованием информационных технологий.</p>
<b>ПК-13</b> - готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой,	<p><b>Знать:</b> методы защиты экономической информации, этапы проектирования информационной системы на предприятии, этапы и подходы к реализации проектов.</p> <p><b>Уметь:</b> проектировать информационную систему в организации, реализовать проекты в области профессиональной деятельности.</p> <p><b>Владеть:</b> опытом проектирования информационной системы в организации</p>

маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	для реализации проектов, навыками реализации проектов в профессиональной деятельности
<b>ПК-14</b> - способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	<b>Знать:</b> виды бизнес-процессов, методы прогнозирования и планирования. <b>Уметь:</b> осуществлять моделирование бизнес-процессов. <b>Владеть:</b> графическими средствами планирования и моделирования бизнес-процессов.
<b>ПК-15</b> - готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	<b>Знать:</b> основные принципы формирования складской сети; методы и модели управления ресурсами в логистических системах предприятия; методы определения количества складов в складской сети и их размещения, способы организации логистического сервиса в части транспортно-складского обеспечения логистики. <b>Уметь:</b> выбирать оптимальные схемы транспортно-складского обеспечения торговых предприятий. <b>Владеть:</b> методами выбора логистических каналов, логистических цепей и схем транспортно-складского обеспечения торговых организаций.

## 2. ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

### Порядок и форма проведения экзамена.

Государственный экзамен проводится по дисциплинам ОП ВО, результаты освоения которых имеют определяющее значение для профессиональной деятельности выпускников. Государственный экзамен проводится по утвержденной программе и в соответствии с требованиями нормативных правовых актов, в т.ч. локальных документов университета.

### Перечень дисциплин, формирующих программу государственного экзамена.

Программу государственного экзамена формируют следующие дисциплины:

1. История
2. Философия
3. Иностранный язык
4. Безопасность жизнедеятельности
5. История и культура Чувашии
6. Физическая культура и спорт
7. Правоведение
8. Математика
9. Русский язык и деловые коммуникации
10. Педагогика и психология
11. Информационные технологии в экономике и управлении
12. Статистика
13. Экономика России
14. Микроэкономика
15. Макроэкономика
16. Экономика организаций
17. Бухгалтерский учет
18. Финансы
19. Комплексный экономический анализ
20. Менеджмент
21. Государственное и муниципальное управление
22. Маркетинг
23. История развития торговли
24. Кооперация в сфере услуг
25. Охрана интеллектуальной собственности
26. Организация торговой деятельности
27. Организация деятельности предприятий общественного питания
28. Международные товарные рынки
29. Организация и управление внешнеторговой деятельностью

30. Налоги и налогообложение
31. Государственное регулирование торговой деятельности и сферы общественного питания
32. Анализ конъюнктуры рынка услуг
33. Управление ассортиментом и качеством товаров и услуг
34. Анализ финансовой отчетности в торговле и в сфере общественного питания
35. Управление торгово-технологическими процессами
36. Потребительское поведение
37. Товароведение продовольственных товаров
38. Товароведение непродовольственных товаров
39. Грейдинг в сфере услуг
40. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы обслуживания
41. Организация закупок в сфере общественного питания
42. Управление закупками и цепями поставок в торговле
43. Торгово-экономические отношения за рубежом
44. Дистрибутивная деятельность и мерчандайзинг
45. Основы таможенного регулирования
46. Управление технологическими процессами на предприятиях общественного питания
47. Заключение коммерческих договоров
48. Организация выставок и ярмарок
49. Международное выставочное дело
50. Техничко-экономическое проектирование предприятий торговли и общественного питания
51. Материально-техническое обеспечение предприятий торговли и общественного питания
52. Управление ресторанным бизнесом
53. Управление предприятиями общественного питания
54. Коммерческие риски
55. Риски внешнеторговой деятельности
56. Дизайн среды предприятий общественного питания
57. Функционально-пространственные основы организации торговых залов
58. Интернет-торговля и маркетплейс
59. Интернет-маркетинг
60. Техника ведения деловых переговоров
61. Психология бизнеса
62. Транспортно-экспедиторская деятельность
63. Транспортные операции во внешнеторговой деятельности
64. Организация государственных закупок
65. Организация и проведение торгов
66. Управленческая конфликтология
67. Этика деловых отношений
68. Основы экономической безопасности и антикоррупционной деятельности
69. Государственная антикоррупционная политика
70. Франчайзинг в торговле и в общественном питании
71. Международные корпорации
72. Торговые марки и бренды
73. Ребрендинг

В экзаменационный билет включается три теоретических вопроса из перечня дисциплин, формирующих программу государственного экзамена.

Структура экзаменационного билета представлена в *Приложении 1*.

Примерный перечень вопросов по дисциплинам, формирующим программу государственного экзамена, обновляется, обсуждается и утверждается на выпускающей кафедре (*Приложение 2*).

*Вопросы, а также средства их оценивания представлены в оценочных материалах (фонде оценочных средств) государственной итоговой аттестации.*

**Критерии выставления оценок на государственном экзамене.** Основными критериями оценки уровня подготовки выпускника являются:

- уровень освоения экзаменуемым общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций;

- готовность к профессиональной деятельности;

- качество ответов на дополнительные вопросы;
- логичность, обоснованность, четкость ответа;

Результаты сдачи государственного экзамена оцениваются и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседания экзаменационной комиссии по следующей системе:

**«Отлично»** – если выпускник глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, без существенных ошибок, что не требует дополнительных вопросов; речь хорошая, владение профессиональной терминологией свободное; не испытывает затруднений с ответом при видоизменении задания, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал.

**«Хорошо»** – если выпускник твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных ошибок и неточностей в ответе на вопрос, но изложение недостаточно систематизировано и последовательно.

**«Удовлетворительно»** – если выпускник усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, нарушает последовательность в изложении программного материала, материал не систематизирован, недостаточно правильно сформулирован, речь бедная.

**«Неудовлетворительно»** – если выпускник не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Главное содержание материала не раскрыто; отсутствуют необходимые теоретические знания.

### **Перечень рекомендуемой литературы, ресурсов сети «Интернет», программного обеспечения, информационных справочных систем для подготовки к государственному экзамену:**

#### *а) рекомендуемая основная литература*

№	Название
1.	Карашук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Карашук. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12401-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/447436">http://biblio-online.ru/bcode/447436</a> .
2.	Шакланова, Р. И. Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров / Р. И. Шакланова, В. В. Юсова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 468 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2987-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/425898">http://biblio-online.ru/bcode/425898</a>
3.	Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/425884">http://biblio-online.ru/bcode/425884</a>
4.	Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/452612">http://biblio-online.ru/bcode/452612</a>
5.	Международная торговая политика в 2 ч. : учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 274 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05210-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/441471">http://biblio-online.ru/bcode/441471</a>

#### *б) рекомендуемая дополнительная литература*

№	Название
1.	Белов, В. А. Понятие и виды торговых договоров. Курс лекций : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 502 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00970-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/451891">http://biblio-online.ru/bcode/451891</a>
2.	Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/426580">http://biblio-online.ru/bcode/426580</a>
3.	Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 1. : учебник и

	практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 282 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04170-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/453987">http://biblio-online.ru/bcode/453987</a>
4.	Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 2. : учебник и практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04171-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/453988">http://biblio-online.ru/bcode/453988</a>
5.	Торговое (коммерческое) право: актуальные проблемы теории и практики : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов [и др.] ; под редакцией В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 718 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-11576-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/445667">http://biblio-online.ru/bcode/445667</a>
6.	Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 108 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08386-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/453305">http://biblio-online.ru/bcode/453305</a>
7.	Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика : учебник для среднего профессионального образования / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 507 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03178-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/452730">http://biblio-online.ru/bcode/452730</a>
8.	Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 477 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11785-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/450865">http://biblio-online.ru/bcode/450865</a>
9.	Дорман, В. Н. Экономика организации. Ресурсы коммерческой организации : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10585-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/456747">http://biblio-online.ru/bcode/456747</a>
10.	Договоры коммерческого права. Проблемы общей теории торговых договоров : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; под редакцией В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 341 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12554-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="http://biblio-online.ru/bcode/457066">http://biblio-online.ru/bcode/457066</a>

*в) рекомендуемые ресурсы сети «Интернет»*

№	Название
1.	Российская государственная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://www.rsl.ru">http://www.rsl.ru</a>
2.	Российская национальная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://www.nlr.ru">http://www.nlr.ru</a>
3.	Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://cyberleninka.ru">http://cyberleninka.ru</a>
4.	Научная библиотека ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://library.chuvsu.ru">http://library.chuvsu.ru</a>
5.	Электронно-библиотечная система IPRBooks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru">http://www.iprbookshop.ru</a>
6.	Электронная библиотечная система «Юрайт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://www.biblio-online.ru">http://www.biblio-online.ru</a> 23
7.	Портал Министерства экономического развития и торговли РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://economy.gov.ru/minec">http://economy.gov.ru/minec</a>
8.	Сайт Министерства иностранных дел РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://www.mid.ru">http://www.mid.ru</a>
9.	Сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://www.cbr.ru">http://www.cbr.ru</a>
10.	Сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="https://www.wto.org">https://www.wto.org</a>

*г) рекомендуемое программное обеспечение*

№	Название

1	Набор офисных программ MicrosoftOffice
2	Набор офисных программ OpenOffice
3	ОС Windows

*д) рекомендуемые информационные справочные системы*

№	Название
1	Справочная правовая система «Консультант Плюс»
2	Справочная правовая система «Гарант»

### **3. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ**

Выпускная квалификационная работа представляет собой выполненную обучающимся работу, демонстрирующую уровень подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

ВКР выполняется в форме, соответствующей определенным уровням высшего образования для квалификации бакалавр. ВКР бакалавра представляет собой самостоятельную работу, подтверждающую уровень освоения компетенций, способность применять знания при решении практических задач.

ВКР относится к числу работ обучающихся, с учетом результатов выполнения которой ГЭК решает вопрос о присвоении им соответствующей квалификации и выдаче диплома о высшем образовании.

Завершенная в оформлении ВКР представляет собой сброшюрованные в следующей последовательности документы и текст ВКР:

- выписка из протокола заседания кафедры об утверждении темы и закреплении научного руководителя (изготавливается 1 экземпляр на всех обучающихся соответствующей формы обучения и вкладывается в первую ВКР, определенную по фамилии обучающегося);

- титульный лист;

- план-график выполнения ВКР;

- отзыв научного руководителя на ВКР;

- акт внедрения результатов ВКР – при наличии;

- заявление о самостоятельном характере выполнения ВКР;

- справка о результатах проверки ВКР на наличие неправомерных заимствований вместе со справкой выпускающей кафедры об объеме оригинального текста в ВКР на основании протокола системы «Антиплагиат»;

- заявление обучающегося о соблюдении профессиональной этики при написании ВКР;

- заявление на размещение ВКР в электронной библиотечной системе Университета;

- текст работы;

- список использованной литературы;

- приложения.

- электронная версия ВКР, представляемая на электронном носителе.

#### **Примерная тематика и порядок утверждения тем ВКР**

Тематика ВКР разрабатывается преподавателями выпускающей кафедры по профессиональным дисциплинам учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) «Организация бизнеса в сфере торговли и общественного питания» с учетом видов профессиональной деятельности выпускников. Тематика обсуждается на первом в очередном учебном году заседании кафедры и рекомендуется к рассмотрению Ученым советом экономического факультета.

Ученый совет факультета утверждает перечень тем ВКР, предлагаемых обучающимся (далее - перечень тем; *Приложение 3*).

Выпускающая кафедра доводит тематику ВКР до сведения обучающихся не позднее, чем за 6 месяцев до даты начала ГИА, публикуя информацию на сайте факультета в сети «Интернет» и размещая тематику на информационной доске выпускающей кафедры. Темы ВКР разрабатываются выпускающими кафедрами с указанием предполагаемых научных руководителей по каждой теме и базы для реализации ее подготовки. Обучающемуся предоставлено право выбора темы ВКР.

По письменному заявлению обучающегося (образец в *Положении о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном*

бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова») Университет может предоставить обучающемуся возможность подготовки и защиты ВКР по теме, предложенной обучающимся, в случае обоснованности целесообразности ее разработки для практического применения в соответствующей области профессиональной деятельности или на конкретном объекте профессиональной деятельности.

Избранные темы ВКР утверждаются приказом по Университету. В приказе указывается руководитель ВКР из числа работников Университета и при необходимости консультант (консультанты) преддипломной практики.

Научным руководителем ВКР может быть преподаватель выпускающей кафедры с ученой степенью и (или) ученым званием, имеющий соответствующую учебную нагрузку по кафедре.

### **Структура выпускной квалификационной работы и требования к ее содержанию.**

ВКР должна содержать следующие структурные элементы и в следующем порядке:

- титульный лист по установленной форме (пример приведен в *Положении о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»*);

- содержание;
- введение;
- основная часть, разделенная на главы и параграфы;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения (при необходимости).

В оглавлении указываются пронумерованные названия глав и параграфов ВКР с указанием номеров страниц (пример приведен в *Положении о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»*).

Введение содержит:

- обоснование выбора темы ВКР и ее актуальность;
- определение объекта и предмета исследования;
- цели и задачи исследования;
- формулировку основных вопросов и гипотез исследования;
- краткий обзор литературы по теме, позволяющий определить место ВКР в общей структуре публикаций по данной теме;
- краткую характеристику методологического аппарата исследования;
- обоснование теоретической и практической значимости результатов исследования;
- краткую характеристику структуры ВКР.

Основная часть ВКР состоит из двух или трех глав, содержание которых должно точно соответствовать и полностью раскрывать заявленную тему ВКР и сформулированные вопросы исследования.

Главы основной части должны быть сопоставимыми по объему и включать в себя:

- критический обзор научной литературы по теме исследования, включающий в себя теоретические концепции, модели и результаты проведенных другими авторами эмпирических исследований, с обязательным анализом полученных результатов;
- описание автором проведенной аналитической работы, включая методологию и инструментарий исследования;
- изложение основных результатов исследования и их анализ.

Заключение отражает обобщенные результаты проведенного исследования в соответствии с поставленной целью и задачами исследования, а также раскрывает научную и практическую значимость полученных результатов. При этом оно не может подменяться механическим повторением выводов по отдельным главам. Заключение не должно превышать пяти страниц.

Список использованных источников должен содержать не менее 40 позиций.

Список использованных источников – это важная составная часть работы, позволяющая судить о научной культуре и степени фундаментальности проведенного автором исследования. Список содержит

библиографические описания используемых источников, сделанные с учетом стандартов, содержащих все обязательные сведения о документе.

Библиографические записи включают в себя:

- 1) заголовок (фамилия, инициалы автора); инициалы ставятся после фамилии;
- 2) основное заглавие (сведения о тематике, вид, жанр, назначение произведения и др.);
- 3) сведения о составителях, редакторах, об организациях, от имени которых опубликован документ;
- 4) сведения об издании (данные о повторности издания, его переработке и т.п.);
- 5) место издания (издательство или издающая организация, дата издания. – Количество страниц).

В список не включаются источники, на которые нет ссылок в основном тексте и которые фактически не использовались автором. Не включаются также энциклопедии, справочники, научно-популярные издания (на них можно ссылаться в подстрочных сносках).

При оформлении списка источников рекомендуется выделять следующие разделы:

- нормативные акты;
- научная и учебная литература;
- словари;
- электронные ресурсы.

Монографии, учебники, учебные пособия, статьи, авторефераты диссертаций рекомендуется располагать в алфавитном порядке по авторам, а если автор на титульном листе не указан, то по названию книги, учебника, учебного пособия, статьи. При нескольких работах одного автора в списке работы располагаются по алфавиту названий. Если работа написана в соавторстве с другими авторами, то соавторы указываются в списке по алфавиту.

Название произведения, включенное в текст работы, берется в кавычки, но ни в сносках, ни в библиографическом списке кавычки не ставятся.

Инициалы авторов в сносках и библиографическом списке ставятся после фамилий, а инициалы составителей и ответственных редакторов пишутся до их фамилий.

Примеры библиографического описания источников:

*Книга под фамилией автора*

Маклаков, А.Г. Общая психология: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2010. – 592 с.

*Книга под заглавием*

Психологические механизмы целеобразования / под ред. О.К. Тихомирова. – М.: Наука, 1997. – 231 с.

*Книга двух авторов*

Мильчин, А.Э. Справочник издателя и автора: ред.-изд. оформление издания / А.Э. Мильчин, Л.К. Чельцова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ОЛМА-Пресс, 2003. – 800 с.

*Книга трех авторов*

Антонова, С.Г. Редактирование: общий курс: учеб. / С.Г. Антонова, В.И. Соловьев, К.Т. Ямчук; под ред. С.Г. Антоновой. – М.: Изд-во МГУП, 1999. – 255 с.

*Книга под редакцией*

Редактирование отдельных видов литературы / под ред. Н.М. Сикорского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Книга, 1987. – 288 с.

*Методические указания*

Русский язык и культура речи: практикум/ сост.: Т.Н. Романова, Э.В. Чуева. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2016. – 156 с.

*Составная часть издания*

Современный русский язык: в 2-х частях: учебник для вузов / под ред. Д.Э. Розенталя. – 3-е изд., испр. – М.: Высшая школа, 1979. – 317 с. Ч. 1: Лексика и фразеология. Графика и орфография. Словообразование. Морфология. – 1979. – 317 с.

*Произведение из собрания сочинений*

Выготский Л.С. Проблема возраста // собр. соч.: в 6 т. – М.: Педагогика, 1984. – Т. 2. – С. 212-234.

*Статья из сборника*

Романова Т.Н. Отражение правосознания русских и украинцев в пословицах и поговорках / Т.Н. Романова, Н.А. Федорова // Чтения, посвященные Дням славянской письменности и культуры: сб. ст. Всерос. науч. конф. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2016. – С. 76–82.

*Статья из журнала*



Романова, Т.Н. Лингвокультурологический аспект изучения топонимии (на материале названий улиц г. Чебоксары и г. Алатырь) / Т.Н. Романова, Н.А. Федорова // Вестник Чувашского университета. Гуманитарные науки. – 2015. – №4. – С.262–266.

*Тезисы докладов и материалы конференций*

Абрамова Г.С. Психическое здоровье в контексте культуры // Психологическое здоровье в контексте развития личности: материалы респ. науч.-практ. конф., Брест, 30-31 янв. 2004 г. – Брест: БрГУ им. А.С. Пушкина, 2004. – С. 4-5.

*Выдержка из авторефератов диссертаций*

Файзуллина И.И. Ономастическое поле прагматонимов современного русского языка: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / И.И. Файзуллина. – Уфа, 2009. – 26 с.

*Выдержка из диссертации*

Белозеров И.В. Религиозная политика Золотой Орды на Руси в XIII–XIV вв.: дис. ... канд. ист. наук: 07.00.02: защищена 22.01.02: утв. 15.07.02 / И.В. Белозеров. – М., 2002. – 215 с.

*Описание депонированных научных работ*

Разумовский В.А. Управление маркетинговыми исследованиями в регионе / В.А. Разумовский, Д.А. Андреев; Ин-т экономики города. – М., 2002. – 210 с. Деп. в ИНИОН Рос. акад. наук 15.02.02, № 139876.

*Описание иностранных литературных источников*

Романова Т.Н. Лингвокультурологические особенности пословиц с компонентами – названиями напитков (на материале русского и украинского языков) / Т.Н. Романова, Н.А. Федорова // ScienceXXIcentury: Proceedings of the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary - Russia, Moscow, 30–31 July 2015 [Electronic resource] / Karlovy Vary: Skleněný Mlýnský náhon, 2015. – С. 390-400.

*Электронная публикация в Интернете*

Синявская О.Е. Современная коммерческая номинация в ономастическом аспекте / О.Е. Синявская // Apriori. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – №1. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://apriori-journal.ru/journal-gumanitarnie-nauki/id/69> (дата обращения: 01.12.2015).

*Электронная публикация на физическом носителе (CD-ROM, DVD-ROM, электрон. гиб. диск и т.д.)*

Введенский Л.И. Судьбы философии в России / Л.И. Введенский // История философии: собр. трудов крупнейших философов по истории философии. – М., 2002. – Компакт-диск.

Образец оформления списка использованных источников представлен в *Положении о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова».*

В приложения включаются материалы, имеющие дополнительное справочное или документально подтверждающее значение, но не являющиеся необходимыми для понимания содержания ВКР, например, словник, статистические данные. Приложения не должны составлять более 1/3 общего объема выпускной квалификационной работы.

К защите принимаются только сброшюрованные работы, выполненные с помощью компьютерного набора, оформленные в соответствии с межгосударственным стандартом ГОСТ 7.32-2001.

Рекомендуемый объем ВКР – 70-80 страниц печатного текста, включая титульный лист, оглавление, список использованных источников, приложения.

Текст выпускной квалификационной работы должен быть напечатан на одной стороне стандартного листа формата А4 (270 x 297 мм) с соблюдением следующих характеристик:

шрифт Times New Roman;

размер – 14 пт;

интервал – 1,5;

верхнее и нижнее поля – 20 мм, левое – 30 мм, правое – 10 мм;

заголовки разделов и оглавление печатаются шрифтом Times New Roman, размер 14.

Все страницы выпускной квалификационной работы должны быть пронумерованы арабскими цифрами сквозной нумерацией по всему тексту, включая приложения, внизу страницы, по центру. Титульный лист включается в общую нумерацию страниц, но без номера.

Главы, параграфы, пункты (кроме введения, заключения и списка использованных источников) нумеруются арабскими цифрами (например, глава 1, параграф 1.1, пункт 1.1.1).

Заголовки глав, слова *Введение, Заключение, Список использованной литературы, Приложения* пишутся без кавычек, без точки в конце и выравниваются по левому краю страницы. Слово *Содержание* выравнивается по центру страницы. Перенос слов в заголовках не допускается.

Каждая глава, оглавление, введение, заключение, список использованных источников, каждое приложение начинаются с новой страницы.

Графики, схемы, диаграммы располагаются в ВКР непосредственно после текста, имеющего на них ссылку (выравнивание по центру страницы). Название графиков, схем, диаграмм помещается под ними, пишется без кавычек и содержит слово *Рисунок* без кавычек и указание на порядковый номер рисунка, без знака №, например: *Рисунок 1 – Название рисунка*. При построении графиков по осям координат вводятся соответствующие показатели, буквенные обозначения которых выносятся на концы координатных осей, оканчивающихся стрелками.

Таблицы располагаются в работе непосредственно после текста, имеющего на них ссылку (выравнивание по центру страницы). Таблицы нумеруются арабскими цифрами сквозной нумерацией в пределах всей работы. Номер таблицы следует проставлять в левом верхнем углу после слова *Таблица*, без знака №. В каждой таблице следует указывать единицы измерения показателей и период времени, к которому относятся данные. Если единица измерения в таблице является общей для всех числовых данных, то ее приводят в заголовке таблицы после ее названия.

Ссылки в тексте на номер рисунка, таблицы, страницы, главы пишутся сокращенно и без знака №, например: рис. 1, табл. 2, с. 34, гл. 2.

При цитировании текста цитата приводится в кавычках с указанием источника цитирования в сноске, оформленной по правилам ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления». 2004. ГОСТ Р 7.05-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».

В тексте выпускной квалификационной работы, кроме общепринятых буквенных аббревиатур, могут быть использованы вводимые лично автором буквенные аббревиатуры. При этом первое упоминание таких аббревиатур указывается в круглых скобках после полного наименования, а в дальнейшем они употребляются в тексте без расшифровки. В случае, если в выпускной квалификационной работе использовано пять и более буквенных аббревиатур, рекомендуется создать раздел *Список используемых сокращений*, который следует разместить после раздела *Содержание* и до раздела *Введение*.

Приложения должны начинаться с новой страницы в порядке появления ссылок на них в тексте и иметь заголовок с указанием слова *Приложение*, его порядкового номера и названия. Порядковые номера приложений должны соответствовать последовательности их упоминания в тексте.

ВКР имеет целью:

- систематизировать и закрепить теоретические знания обучающихся, необходимые при решении конкретных профессиональных задач в области международных экономических отношений и бизнеса;
- показать необходимый (высокий) уровень мировоззренческой, общенаучной и специальной подготовки выпускника; уровень освоения методов научного анализа сложных экономических процессов; умение формировать теоретические обобщения и практические выводы; способность применять теоретические знания и практические навыки при исследовании аналитического материала, при решении конкретных методических задач, стоящих перед экономистом в современных условиях;
- приобрести навыки самостоятельной научной работы – планирования и проведения исследований, внедрения полученных результатов, их правильного изложения и оформления.

ВКР должна отвечать ряду обязательных требований:

1) самостоятельность исследования. Материал ВКР должен содержать более 50% оригинального текста, установленного университетской системой для проверки текстов на оригинальность «Антиплагиат» и закрепленного протоколом проверки. В объем оригинального текста входят:

- собственные суждения автора,
- суждения и данные, заимствованные из других научных, учебных, нормативно-правовых, статистических, архивных источников, на которые автор ссылается для обоснования своей позиции или ведения полемики по предмету исследования и на которые имеется ссылка (заимствования из «белых» источников);

2) анализ литературы по теме исследования;

3) связь предмета исследования с актуальными проблемами современной науки;

4) логичность изложения, убедительность представленного фактического материала, аргументированность выводов и обобщений;

5) научно-практическая значимость работы.

ВКР должна сочетать теоретическое освещение вопросов темы с анализом практики, показывать общую и языковую культуру обучающегося; носить творческий характер; отвечать требованиям логичного и четкого изложения материала, доказательности и достоверности изложенных фактов.

При выполнении выпускной квалификационной работы особое внимание уделяется недопущению нарушения обучающимися правил профессиональной этики. К таким нарушениям относятся в первую очередь плагиат, фальсификация данных и ложное цитирование.

Под плагиатом понимается наличие прямых заимствований без соответствующих ссылок из всех печатных и электронных источников, защищенных ранее выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций.

Под фальсификацией данных понимается подделка или изменение исходных данных с целью доказательства правильности вывода (гипотезы и т.д.), а также умышленное использование ложных данных в качестве основы для анализа.

Обнаружение указанных нарушений профессиональной этики является основанием для снижения оценки за ВКР, вплоть до выставления оценки «неудовлетворительно».

Выпускающая кафедра проверяет текст на университетской системе «Антиплагиат», о чем составляется бланк отчета по результатам проверки выпускной квалификационной работы на наличие неправомерных заимствований, к которому прикладывается справка выпускающей кафедры об объеме оригинального текста в выпускной квалификационной работе на основании протокола системы «Антиплагиат». Обучающийся несет ответственность за нарушение правил профессиональной этики, о чем письменно предупреждается по форме, указанной в *Положении о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»*, которая брошюруется вместе с работой.

В течение десяти дней после защиты ВКР она должна быть размещена в электронной библиотечной системе университета на основании заявления обучающегося на размещение ВКР в электронной библиотечной системе университета (*Положении о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»*).

### **Порядок выполнения и представления в ГЭК выпускной квалификационной работы**

Выполнение ВКР производится в соответствии с планом-графиком выполнения работы, составленным и утвержденным научным руководителем до начала выполнения ВКР (образец представлен в *Положении о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»*). Работа по подготовке ВКР ведется в течение периода, отведенного для ее выполнения графиком учебного процесса. Выполнению ВКР предшествует прохождение преддипломной практики, в рамках которой обучающимися собирается необходимый фактический материал, статистические данные, иная правовая информация, необходимые для проведения научного исследования по выбранной теме.

Кафедра проводит предварительные защиты ВКР. На предварительной защите должны быть созданы условия для выступления обучающихся с докладами. По результатам предварительной защиты на заседании выпускающей кафедры в присутствии руководителя и обучающегося решается вопрос о допуске обучающегося к защите. Заседание кафедры оформляется протоколом. При проведении предварительной защиты на выпускающей кафедре (в случае успешного прохождения предварительной защиты) обучающийся допускается к защите ВКР (оформляется выписка из заседания кафедры).

После завершения подготовки обучающимся ВКР руководитель ВКР представляет на выпускающую кафедру письменный отзыв о работе обучающегося в период подготовки выпускной квалификационной работы (далее – отзыв; см. *Положении о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»*).

Выпускающая кафедра обеспечивает ознакомление обучающегося с отзывом научного руководителя не позднее, чем за 5 календарных дней до дня защиты ВКР.

ВКР, отзыв, акт о внедрении (при наличии) передаются выпускающей кафедрой в государственную экзаменационную комиссию не позднее чем за 2 календарных дня до дня защиты ВКР.

Тексты ВКР, за исключением текстов ВКР, содержащих сведения, составляющие государственную тайну, размещаются в электронно-библиотечной системе Университета.

Доступ лиц к текстам ВКР должен быть обеспечен в соответствии с законодательством Российской Федерации, с учетом изъятия производственных, технических, экономических, организационных и других сведений, в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, в соответствии с решением правообладателя.

### **Порядок защиты выпускной квалификационной работы**

К защите ВКР допускаются выпускники, успешно выдержавшие государственные экзамены.

Защита ВКР проводится в соответствии с утвержденным расписанием Государственной итоговой аттестации в присутствии Председателя (заместителя Председателя) и не менее половины состава членов ГЭК.

Процедура защиты проводится публично в присутствии других обучающихся, научного руководителя, научных консультантов и включает в себя:

- доклад выпускника по теме ВКР – не более 10 мин.; доклад может сопровождаться раздачей печатных материалов и (или) демонстрацией слайдов, иллюстрирующих отдельные положения работы;
- вопросы членов ГЭК по теме работы к выпускнику и ответы на них;
- заслушивание отзыва научного руководителя на ВКР;
- ответное слово выпускника.

Процедуру защиты ведет Председатель (заместитель Председателя) ГЭК или, по его распоряжению, другой член ГЭК.

После заслушивания всех запланированных на данную дату защит ВКР, ГЭК, в условиях, обеспечивающих тайну совещания, выставляет оценки.

После оформления протоколов и экзаменационной ведомости в тот же день Председатель ГЭК:

- оглашает оценки за защиту ВКР;
- особо отличившиеся работы рекомендует к опубликованию, их авторов – к поступлению в магистратуру;
- объявляет выпускников, завершивших обучение с отличием;
- оглашает решение ГЭК о присуждении выпускникам квалификации «Бакалавр» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) «Организация бизнеса в сфере торговли и общественного питания».

### **Критерии выставления оценок за выпускную квалификационную работу**

К основным критериям оценки относятся:

- актуальность темы исследования, ясность и грамотность сформулированной темы, задач и вопросов исследования, соответствие им содержания работы;
- самостоятельность подхода к раскрытию темы, в том числе формулировка собственного подхода к решению выявленных проблем;
- полнота и глубина критического анализа литературы различных типов, включая научную литературу, материалы периодической печати, нормативные документы;
- степень использования рассмотренных теоретических подходов и концепций при формулировании цели, задач, вопросов и гипотез исследования;
- обоснованность использования методов исследования для решения поставленных задач;
- наукоемкость и степень новизны полученных автором выводов;
- анализ валидности, надежности и области применимости результатов, полученных на основании собранных или сформированных автором данных;
- глубина проработки выводов, сделанных исходя из полученных результатов, их связь с теоретическими положениями, рассмотренными в теоретической части ВКР (обзоре литературы), соответствие выводов цели и задачам ВКР;
- практическая значимость ВКР;

- логичность и структурированность изложения материала, включая соотношение между частями ВКР, между теоретическими и практическими аспектами исследования.

Отдельно оценивается оформление выпускной квалификационной работы, аккуратность оформления, корректность использования источников информации, в том числе соблюдение правил составления списка использованной литературы, соблюдение правил профессиональной этики.

Научный руководитель также оценивает соответствие стиля ВКР научному стилю письменной речи.

Научный руководитель дополнительно оценивает соблюдение обучающимся промежуточных и итоговых сроков подготовки и сдачи ВКР.

В ходе защиты членами комиссии оценивается умение обучающегося вести научную дискуссию и его общий уровень культуры общения с аудиторией во время защиты.

При выставлении оценки члены ГЭК должны руководствоваться следующим:

Оценка *«отлично»* выставляется за выпускную квалификационную работу, которая:

– носит актуальный характер, содержит грамотно изложенные теоретические положения и анализ самостоятельно собранного обучающимся материала по исследуемой теме;

– содержит широкий круг научной и научно-методической литературы по теме;

– характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими самостоятельными выводами по работе; раскрывает то новое, что вносит обучающийся в теорию и практику изучаемой проблемы;

– иллюстрируется графиками, схемами, таблицами, рисунками, диаграммами и т.п.;

– может содержать приложения (графики, схемы, таблицы, рисунки, диаграммы и т.п.);

– безукоризненно оформлена (орфография, аккуратность, правильность оформления сносок, списка литературы);

– имеет положительный отзыв научного руководителя;

– по всем этапам выполнена в срок.

При защите работы обучающийся показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, во время доклада использует иллюстративный (таблицы, схемы, графики и т.п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

Оценка *«хорошо»* выставляется за ВКР, когда:

– работа носит актуальный характер;

– содержатся грамотно изложенные теоретические положения, оценка материала по исследуемой теме;

– содержится достаточный перечень научной и научно-методической литературы по теме;

– характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими самостоятельными выводами по работе; раскрывает то новое, что вносит обучающийся в теорию и практику изучаемой проблемы, но не вполне обоснованными предложениями;

– работа может содержать приложения (графики, схемы, таблицы, рисунки, диаграммы и т.п.);

иллюстрируется графиками, схемами, таблицами, рисунками, диаграммами и т.п.;

– работа безукоризненно оформлена (орфография, аккуратность, правильность оформления сносок, списка литературы);

– имеет положительный отзыв научного руководителя;

– ВКР по всем этапам выполнена в срок.

При защите работы обучающийся показывает знание вопросов темы, оперирует данными исследования, во время доклада использует иллюстративный или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется в случаях, когда ВКР:

– носит актуальный характер, содержит грамотно изложенные теоретические положения, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом практического опыта по исследуемой проблеме, характеризуется непоследовательным изложением материала и необоснованными предложениями;

– в отзыве научного руководителя имеются замечания по содержанию работы и методам исследования;

– при защите работы обучающийся проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы, иллюстративный материал подготовлен некачественно.

Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется в случаях, когда ВКР:

- не носит актуального характера, не содержит анализа самостоятельно собранного обучающимся материала по исследуемой проблеме, характеризуется непоследовательным изложением материала, не имеет выводов либо они носят декларативный характер;
- в отзыве научного руководителя имеются критические замечания по содержанию работы и методам исследования;
- при защите работы обучающийся затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки, иллюстративный материал к защите не подготовлен.

#### **4. ОФОРМЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Результаты ГИА оформляются протоколами заседаний ГЭК на каждого выпускника по отдельности в день проведения уровня ГИА (государственного экзамена или защиты ВКР) в соответствии с формой, утвержденной *Положением о проведении государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»*, и оглашаются всем выпускникам, проходившим в этот день этап государственной итоговой аттестации, одновременно.

Отчеты о государственной итоговой аттестации обсуждаются на заседании выпускающей кафедры и утверждаются на заседании Ученого совета факультета.

Протоколы государственной итоговой аттестации хранятся в деканате факультета в течение периода, определенного номенклатурой дел Университета.

## Структура экзаменационного билета государственного экзамена

<p>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»</p>	<p align="center"><b>Экзаменационный билет № 1</b></p> <p align="center"><b>Государственный экзамен</b></p> <p align="center">Факультет экономический</p> <p align="center"><b>Направление подготовки</b> 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) «Организация бизнеса в сфере торговли и общественного питания»</p>	<p>«Утверждаю» Зав. кафедрой экономической теории и международных экономических отношений</p> <hr/> <p align="center">Ефремов Н.А.</p> <p align="center">«__» _____ 202_ г.</p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.</li> <li>2. Оценка качества товаров. Показатели качества: единичные, обобщенные, комплексные. Методы определения показателей качества.</li> <li>3. Организация складского технологического процесса на основе современных принципов.</li> </ol>		

**ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ  
К ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЭКЗАМЕНУ**

**Контролируемые компетенции:**

ОПК-2; ОПК-1; ОК-10; ОПК-5; ОПК-4; ОПК-3; ОК-4; ОК-3; ОК-2; ОК-9; ОК-6; ОК-5; ОК-1; ОК-7; ОК-8;  
ПК-1; ПК-3; ПК-4; ПК-2; ПК-8; ПК-9; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-10; ПК-11

1. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов. Типы розничных рынков.
2. Выбор места размещения предприятий розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности.
3. Формирование системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия
4. Информационные системы коммерческих предприятий
5. Планирование и организация коммерческой деятельности на предприятиях торговли.
6. Товарное обеспечение коммерческой деятельности предприятия торговли.
7. Стратегия и политика ценообразования товаров в коммерческой деятельности предприятий торговли.
8. Исследование рынков закупок и сбыта товаров.
9. Формирование коммерческих связей хозяйствующих субъектов на потребительском рынке
10. Формы кооперации и интеграции в торговле в условиях глобализации экономики.
11. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности предприятия торговли.
12. Конъюнктура рынка потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия торговли.
13. Организация и функционирование розничной торговой сети.
14. Стратегии развития коммерческой деятельности предприятий региональной розничной торговли.
15. Франчайзинг в торговле потребительскими товарами.
16. Инновационные модели развития розничных продаж товаров.
17. Система торгового обслуживания покупателей и оценка ее эффективности.
18. Оценка хозяйственных рисков в торговой деятельности.
19. Формы торгово-посреднических структур на товарных рынках.
20. Организация выставочной и ярмарочной деятельности предприятий
21. Моделирование бизнес-процессов в торговой организации.
22. Инновации в организации и технологии коммерции.
23. Инвестиции в объекты розничной и оптовой торговли, эффективность и стимулирование инвестиционных проектов в области торговой деятельности.
24. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.
25. Экономическое содержание и роль страхования в коммерческой деятельности организаций.
26. Понятие, виды и правовое регулирование лизинга
27. Электронная коммерция
28. Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятия торговли.
29. Понятие, принципы организации и участники товародвижения
30. Характеристика основных типов и видов предприятий оптовой торговли в России и за рубежом.
31. Классификация: общие принципы и правила. Классификаторы: виды, значимость, использование в коммерческой деятельности.
32. Ассортимент товаров: определение, понятие, виды; показатели ассортимента. Управление ассортиментом.
33. Оценка качества товаров. Показатели качества: единичные, обобщенные, комплексные. Методы определения показателей качества.
34. Роль технического регулирования и сертификации в повышении конкурентоспособности товаров (на примере продовольственных или непродовольственных товаров).
35. Экспертиза товаров: предмет, цели, задачи; объекты и методы экспертизы. Правовая и нормативная база экспертизы.
36. Идентификация и фальсификация товаров: виды, средства, способы.
37. Особенности фальсификации отдельных групп и видов товаров. Последствия фальсификации.



38. Факторы, формирующие качество и конкурентоспособность товаров (на примере отдельных групп или видов товаров).
39. Информация о товаре. Виды и средства информации, Требования к информации о товаре.
40. Номенклатура потребительских свойств и показателей качества товаров и их применяемость и весомость для товара разных групп (на примере продовольственных или непродовольственных товаров).
41. Уровень качества: понятие, определение. Методы оценки уровня качества: дифференциальный, комплексный, смешанный
42. Социально-экономическая сущность маркетинга. Содержание и цели маркетинговой деятельности.
43. Формирование рыночной стратегии фирмы.
44. Маркетинг потребительских товаров.
45. Содержание и направления маркетинговых исследований. Процесс маркетинговых исследований.
46. Товарная политика в системе маркетинга.
47. Коммуникационная политика предприятия.
48. Содержание процесса управления маркетинговой деятельностью.
49. Стратегии формирования товарного предложения.
50. Целевой сегмент рынка и позиционирование товара на рынке.
51. Рыночная атрибутика товаров.
52. Стратегическое планирование маркетинга.
53. Структура и содержание маркетинговой программы. Бюджет маркетинга как составная часть плана маркетинга.
54. Основные модели покупательского поведения.
55. Методики портфельного анализа.
56. Маркетинговая среда фирмы.
57. Логистическая концепция организации торговли.
58. Факторы и тенденции развития логистики в торговле.
59. Взаимосвязь управления запасами с другими функциями логистики.
60. Организация логистического управления в торговой компании.
61. Задачи и содержание распределительной логистики.
62. Торгово-технологический процесс и технологические операции: содержание, признаки, структура процесса, инновации в области механизации и автоматизации.
63. Товародвижение: понятие, цель, основные участники, принципы и факторы, определяющие рациональность процесса.
64. Товароснабжение в сфере торговли: понятие, задачи, рациональная организация. Размер поставки и частота завоза.
65. Характеристика основных типов и видов предприятий оптовой торговли в России и за рубежом.
66. Роль складов в процессе товародвижения: назначение, функции, классификация, инновации в технологических процессах.
67. Организация складского технологического процесса на основе современных принципов.
68. Розничная торговая сеть. Классификация предприятий розничной торговли.
69. Принципы размещения розничной торговой сети. Основные требования, предъявляемые к современным предприятиям розничной торговли.
70. Понятие торгово-технологического процесса в магазине и его структура.
71. Организация продажи товаров с использованием правил мерчандайзинга.
72. Пути совершенствования технологических решений при проектировании предприятий торговли. Механизация и автоматизация технологических процессов.

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования**

**«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»  
(ФГБОУ ВО «ЧГУ имени И.Н. Ульянова»)**

**Экономический факультет**

**Кафедра экономической теории и международных экономических отношений**

**ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ВКР**

**(Контролируемые компетенции - ОК-10; ОК-9; ОК-8; ОПК-3; ОПК-2; ОПК-1; ОК-4; ОК-3; ОК-2; ОК-7; ОК-6; ОК-5; ОК-1; ОПК-4; ОПК-5; ПК-4; ПК-3; ПК-1; ПК-2; ПК-8; ПК-9; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11; ПК-**

Совершенствование организации коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли.

2. Организация и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России.
3. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
4. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
5. Совершенствование информационных систем обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
6. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий оптовой (или розничной) торговли.
7. Организация и развитие складского хозяйства предприятий оптовой торговли.
8. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле (на примере товарной группы).
9. Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.
10. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
11. Организация и развитие закупочной деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли на потребительском рынке.
12. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
13. Организация сбыта товаров в оптовой торговле и оценка его эффективности.
14. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.
15. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
16. Анализ и оценка рисков в коммерческой деятельности на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
17. Современные системы безопасности для предприятия оптовой (розничной) торговли (на примере оптового предприятия, магазина).
18. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
19. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.
20. Прогнозирование продаж и бюджетирование закупок товаров в торговом предприятии.
21. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
22. Исследование мерчандайзинга как элемента организации продаж товаров.
23. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
24. Организация и осуществление торговой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
25. Оценка состояния материально - технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
26. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.
27. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли.

28. Оптимизация системы закупки и продажи товаров в оптовой (розничной) торговле на основе информационных технологий.
29. Организация хозяйственных связей на предприятии и пути их совершенствования.
30. Совершенствование процесса продажи товаров и торгового обслуживания в розничной торговле.
31. Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия.
32. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.
33. Организация и развитие дистанционного способа продажи товаров (на примере конкретной группы, категории).
34. Проектирование бизнес-процессов на предприятиях оптовой или розничной торговли.
35. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной торговли).
36. Формирование товарной стратегии развития компании для повышения ее эффективности.
37. Разработка конкурентной стратегии организации для выхода на внешний рынок.
38. Разработка конкурентной стратегии предприятия на потребительском рынке.
39. Стратегии развития розничной торговой сети и их влияние на эффективность торговой деятельности предприятия.
40. Разработка бизнес-плана предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности предприятия.
41. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.
42. Организация страхования коммерческих рисков.
43. Развитие и совершенствование грузовых перевозок на разных видах транспорта (по выбору).
44. Разработка механизма снижения расходов при транспортировке грузов.
45. Организация коммерческой деятельности в сфере транспорта.
46. Организация перевозок грузов (на примере конкретного транспортного субъекта).
47. Организация и планирование транспортного обеспечения в коммерческой деятельности торгового предприятия.
48. Разработка рациональной организации товародвижения.
49. Управление технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли.
50. Управление погрузочно-разгрузочными и транспортно-складскими операциями на складе.
51. Организация управления товарными потоками на складе.
52. Управление технологическими потоками на складе.
53. Организация и технология процессов по поступлению и приемке товаров на складе.
54. Организация складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли и оценка его эффективности.
55. Оптимизация складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли.
56. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле.
57. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса в магазине.
58. Организация и технология товароснабжения предприятий розничной торговли.
59. Организационно-технологические аспекты формирования розничных торговых сетей.
60. Стратегии развития розничной торговой сети и их влияние на эффективность торговой деятельности предприятий.
61. Организация деятельности малого предприятия в сфере коммерции (на примере конкретного предприятия).
62. Инновационные технологии в малом бизнесе (на примере предприятия).
63. Организация посылочной торговли в современных условиях.
64. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции.
65. Организация и развитие торгового предпринимательства на современном этапе.
66. Стратегический анализ внешней и внутренней предпринимательской среды.
67. Информационное обеспечение и его влияние на эффективность деятельности предприятия.
68. Инновации в использовании торгового пространства в магазинах современных форматов.
69. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
70. Разработка стандартов планировки торговых залов для сетевых магазинов.
71. Направления совершенствования организации и технологии вендинговой торговли.
72. Организация и эффективность коммерческой деятельности Интернет-магазина.
73. Механизм взаимодействия розничной и оптовой торговли в современных условиях.

74. Аутсорсинг как инструмент сокращения затрат на ведение торгового дела.
75. Повышение конкурентоспособности малого бизнеса в условиях финансово-экономического кризиса.
76. Оценка состояния бизнес-среды и привлекательности предпринимательского капитала.
77. Эффективность взаимодействия банка и торговой сети в современных условиях по предоставлению инновационных кредитных продуктов.
78. Перспективность интенсивного способа развития бизнеса торговой компании.
79. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятий торговли.
80. Механизм построения эффективной системы сбыта на малом предприятии.
81. Анализ и оценка инновационной деятельности в торговле.
82. Модели управления коммерческой деятельностью в розничной сетевой торговле.
83. Создание сетевой модели ведения бизнеса на потребительском рынке.
84. Обоснование инновационной политики в коммерческой деятельности торгового предприятия.
85. Влияние инновационной деятельности на развитие предприятия.
86. Автоматизация складских операций и их эффективность.
87. Организация коммерческой деятельности на основе исследования конкурентной среды.
88. Управление ассортиментом на основе категорийного менеджмента.
89. Разработка стратегии выхода торговых предприятий на региональные рынки.
90. Современные модели логистического управления на торговом предприятии.
91. Регулирование распределительного центра торговой сети в современных условиях.
92. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия и пути её совершенствования
93. Организация сбыта товаров в оптовой торговле и оценка его эффективности
94. Организация и управление логистической деятельностью торгового предприятия на отраслевом рынке
95. Управление товарными запасами на предприятии общественного питания
96. Оптимизация сбытовой деятельности розничного предприятия сетевой торговли на отраслевом рынке
97. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли на отраслевом рынке
98. Организация и управление товарными потоками торгового предприятия на отраслевом рынке
99. Оптимизация производственно-сбытовой деятельности как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия на отраслевом рынке
100. Управление реализационной деятельностью предприятия в сфере АПК
101. Разработка бизнес-плана и его применение для развития коммерческой деятельности предприятия
102. Разработка реализационной стратегии посреднической организации на отраслевом рынке
103. Совершенствование информационных систем управления коммерческой деятельностью торгового предприятия
104. Формирование стратегического подхода к управлению коммерческими операциями розничного предприятия
105. Организация и развитие закупочно-реализационной деятельности предприятия оптовой торговли
106. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса гипермаркета
107. Развитие логистической деятельности производственного предприятия на отраслевом рынке
108. Формирование логистического подхода к развитию производственной деятельности предприятия на отраслевом рынке
109. Разработка стратегии выхода торгового предприятия на региональные рынки сбыта
110. Развитие системы обслуживания покупателей в розничной торговле
111. Развитие коммерческой деятельности дилерского предприятия в условиях конкурентной борьбы на отраслевом рынке
112. Развитие системы хозяйственных связей малого торгового предприятия на отраслевом рынке
113. Развитие системы взаимодействия предприятия сферы общественного питания с покупателями
114. Развитие закупочно-сбытовой деятельности оптового торгового предприятия на региональном потребительском рынке
115. Организация и управление сбытовой деятельностью производственного предприятия на отраслевом рынке

Лист дополнений и изменений

№ п/п	Прилагаемый к программе практики документ, содержащий текст обновления	Решение кафедры		Подпись заведующего кафедрой	И.О. Фамилия заведующего кафедрой
		Дата	Протокол №		