

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Поверинов Игорь Егорович

Должность: Проректор по учебной работе

Дата подписания: 24.04.2024 16:00:08

Уникальный программный код:

6d465b936eef331cede482bde6d12ab98216652f016465d53b72eab0de1k2

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

«18» 04 2024 г.

ПРОГРАММА

«ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ»

Направление подготовки – 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) – Коммерческая деятельность

Квалификация выпускника – Бакалавр

Год начала подготовки - 2024

Чебоксары – 2024

Программа государственной итоговой аттестации (ГИА) основана на требованиях Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного Приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 963.

СОСТАВИТЕЛЬ:

кандидат экономических наук, доцент

М.П. Ефремова

ОБСУЖДЕНО:

на заседании кафедры экономической теории и международных экономических отношений «12» марта 2024 г., протокол № 7

заведующий кафедрой

Н.А. Ефремов

СОГЛАСОВАНО:

Декан факультета

Н.В. Морозова

Начальник учебно-методического управления Е.А. Ширманова

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 освоения выпускниками компетенций, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело;
- определение степени соответствия выпускников требованиям профессиональных стандартов.

Виды ГИА по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) «Коммерческая деятельность»

В соответствии с ОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) «Коммерческая деятельность» предусмотрены следующие виды ГИА:

1. Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена.
2. Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Результаты освоения образовательной программы определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и навыки в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

В ходе проведения государственной итоговой аттестации оценивается сформированность следующих универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций:

ОП ВО устанавливает следующие *универсальные компетенции и индикаторы их достижения:*

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенций
Системное и критическое мышление	УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1. Осознает поставленную задачу, осуществляет поиск аутентичной и полной информации для ее решения из различных источников, в том числе официальных и неофициальных, документированных и недокументированных
		УК-1.2. Описывает и критически анализирует информацию, отличая факты от оценок, мнений,

		<p>интерпретаций, осуществляет синтез информационных структур, систематизирует их</p> <p>УК-1.3. Для решения поставленной задачи применяет системный подход, выявляя ее компоненты и связи; рассматривает варианты и алгоритмы реализации поставленной задачи, оценивая их достоинства и недостатки</p> <p>УК-1.4. Анализирует и корректно работает с различного рода информацией, устанавливает взаимосвязи между разрозненными данными.</p>
<p>Разработка и реализация проектов</p>	<p>УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p>	<p>УК-2.1. Определяет круг задач проекта и связи между ними в рамках поставленной цели, последовательность действий; оценивает перспективы и прогнозирует результаты альтернативных решений</p> <p>УК-2.2. Выбирает оптимальные способы решения задач с учетом действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений; осуществляет текущий мониторинг своих действий при разработке и реализации проектов</p> <p>УК-2.3. Представляет документированные результаты с обоснованием выполненных проектных задач.</p> <p>УК-2.4. Составляет комплексный план действий для реализации задач</p> <p>УК-2.5. Действует в соответствии с существующими нормами, регламентами, процедурами и политиками</p>
<p>Командная работа и лидерство</p>	<p>УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</p>	<p>УК-3.1. Понимает цели и задачи команды, свою роль в социальном взаимодействии и командной работе с учетом собственных личных и деловых качеств, интересов команды; владеет основами управления</p> <p>УК-3.2. Реализует свою роль, продуктивно взаимодействуя с другими членами команды</p> <p>УК-3.3. Соблюдает правила командной работы; осознает личную ответственность за результаты</p>

		<p>деятельности и реализацию общекомандных целей и задач</p> <p>УК-3.4 Выстраивает отношения сотрудничества, выявляет и учитывает потребности и интересы других</p> <p>УК-3.5 Берет на себя ответственность за достижение поставленной цели. Ставит перед собой амбициозные задачи</p>
Коммуникация	<p>УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</p>	<p>УК-4.1. Обладает знанием основ деловой коммуникации, специфики вербального и невербального взаимодействия, этики делового общения; на должном уровне владеет государственным языком Российской Федерации и необходим(и) для коммуникации государственным(и) языком субъекта(ов) федерации и иностранным(и) языком (ами)</p> <p>УК-4.2. Осуществляет деловую коммуникацию в устной форме на государственном языке Российской Федерации, государственном(ых) языке(ах) субъекта(ов) федерации и иностранном(ых) языке(ах) с учетом особенностей коммуникаторов и вида делового общения</p> <p>УК-4.3. Осуществляет деловую коммуникацию в письменной форме с использованием официально-делового стиля на государственном языке Российской Федерации, государственном(ых) языке(ах) субъекта(ов) федерации и иностранном(ых) языке(ах), в том числе с учетом правил отечественного делопроизводства и международных норм оформления документов</p>
Межкультурное взаимодействие	<p>УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p>	<p>УК-5.1. Осознает межкультурное разнообразие общества в его различных контекстах: социально-историческом, этическом, философском. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп.</p> <p>УК-5.2. Выбирает способ адекватного поведения в поликультурном сообществе и</p>

		<p>соблюдает общекультурные этические нормы, разрешает возможные противоречия и конфликты. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира.</p> <p>УК-5.3. Сознательно выбирает ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументировано обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера.</p>
Самоорганизация и саморазвитие (в том числе здоровьесбережение)	<p>УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p>УК-6.1. Знает и применяет методы и инструменты управления временем для достижения цели и решения конкретных задач</p> <p>УК-6.2. Выстраивает и в течение всей жизни реализует траекторию личного развития на основе принципов образования</p> <p>УК-6.3. Вносит коррективы в развитие своей профессиональной деятельности в связи с личными интересами, потребностями общества и изменением внешних факторов</p> <p>УК-6.4. Сохраняет продуктивность в сложных ситуациях</p>
	<p>УК-7. Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности</p>	<p>УК-7.1. Адекватно оценивает состояние здоровья и самочувствие, выбирает здоровьесберегающие технологии</p> <p>УК-7.2. Поддерживает должный уровень физической подготовленности, пропагандирует физкультуру, активно участвует в спортивных мероприятиях</p> <p>УК-7.3. В профессиональной деятельности планирует рабочее время для сочетания интеллектуальных и физических нагрузок, обеспечения высокой работоспособности</p>
Безопасность	УК-8. Способен создавать и	УК-8.1. Выявляет и анализирует

жизнедеятельности	поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	<p>природные и техногенные факторы вредного влияния на среду обитания, социальной жизни и профессиональной деятельности, доводит информацию до компетентных структур</p> <p>УК-8.2. Создает и поддерживает безопасные условия жизни и профессиональной деятельности, соблюдает правила безопасности</p> <p>УК-8.3. При возникновении чрезвычайных ситуаций действует в соответствии с имеющимися знаниями, опытом, инструкциями и рекомендациями; способен оказать первую медицинскую помощь пострадавшим</p> <p>УК-8.4 Применяет положения общевоинских уставов в повседневной деятельности подразделения, управляет строями, применяет штатное стрелковое оружие</p> <p>УК-8.5 Ведет общевойсковой бой в составе подразделения</p> <p>УК-8.6 Выполняет поставленные задачи в условиях РХБ заражения</p> <p>УК-8.7 Пользуется топографическими картами</p> <p>УК-8.8 Оказывает первую медицинскую помощь при ранениях и травмах</p> <p>УК-8.9 Имеет высокое чувство патриотизма, считает защиту Родины своим долгом и обязанностью</p>
Инклюзивная компетентность	УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах.	<p>УК-9.1. Обладает базовыми дефектологическими знаниями.</p> <p>УК-9.2. Использует дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах.</p> <p>УК-9.3. Выстраивает этический вектор поведения для реализации инклюзивной компетентности в жизни и профессиональной деятельности.</p>
Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность.	УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	УК-10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы

		<p>участия государства в экономике.</p> <p>УК-10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски</p> <p>УК-10.3. Выстраивает методологию принятия решений в условиях меняющейся экономической ситуации в различных областях жизнедеятельности.</p>
Гражданская позиция.	<p>УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности</p>	<p>УК-11.1. Нетерпимо относится к коррупционному поведению и противодействует ему в профессиональной деятельности.</p> <p>УК-11.2. Нетерпимо относится к проявлениям экстремизма, способен противостоять им.</p> <p>УК-11.3. Нетерпимо относится к проявлениям терроризма, способен противостоять им и выполнять действия по самосохранению и обеспечению безопасности окружающих</p>

ОП ВО устанавливает следующие *общепрофессиональные компетенции и индикаторы их достижения:*

Код и наименование общепрофессиональной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенций
ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах.	<p>ОПК-1.1. Применяет знания экономической и управленческой теории в сфере торговли при решении прикладных задач.</p> <p>ОПК-1.2. Определяет показатели, характеризующие торгово-экономическую деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик.</p> <p>ОПК-1.3. Использует основные экономические категории и законы в деятельности предприятий в сфере торговли</p>
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в	<p>ОПК-2.1. Осуществляет сбор финансово-экономической информации в сфере торговли.</p> <p>ОПК-2.2. Выполняет сбор, анализ и обработку собранной</p>

<p>сфере профессиональной деятельности.</p>	<p>финансово-экономической информации, анализирует многообразие собранных данных для решения оперативных и тактических задач.</p> <p>ОПК-2.3. Использует приемы и методы анализа экономических показателей в сфере торговли.</p>
<p>ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов.</p>	<p>ОПК-3.1. Анализирует экономические явления и процессы в сфере торговли.</p> <p>ОПК-3.2. Объясняет природу экономических процессов и закономерности их функционирования в торгово-экономической сфере.</p> <p>ОПК-3.3. Выявляет тенденции развития торгово-экономических процессов в современных условиях.</p>
<p>ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности.</p>	<p>ОПК-4.1. Сопоставляет альтернативные варианты решения поставленных задач, разрабатывает и обосновывает способы их решения с учетом критериев экономической эффективности.</p> <p>ОПК-4.2. Решает проблемы и ситуации профессиональной деятельности, используя профессиональную терминологию экономической науки.</p> <p>ОПК-4.3. Анализирует и интерпретирует финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организаций и ведомств.</p>
<p>ОПК-5. Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.</p>	<p>ОПК-5.1. Применяет информационные технологии в экономике и управлении.</p> <p>ОПК-5.2. Использует телекоммуникационные технологии в информационных системах.</p> <p>ОПК-5.3. Формирует базы данных и анализирует процессы для защиты электронной информации.</p>
<p>ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.</p>	<p>ОПК-6.1. Понимает принципы работы современных информационных технологий и систем</p> <p>ОПК-6.2. Выбирает рациональные решения для осуществления профессиональной деятельности на основе результатов анализа рынка информационных технологий</p> <p>ОПК-6.3. Использует современные информационные технологии и системы для решения задач профессиональной деятельности</p>

Профессиональные компетенции ОП ВО определены на основе профессиональных стандартов соответствующих профессиональной деятельности выпускников.

Содержание профессиональных компетенций сформировано с учетом требований к трудовым действиям, знаниям и умениям по соответствующей обобщенной трудовой функции.

ОП ВО устанавливает следующие профессиональные компетенции индикаторы их достижения:

Профстандарт (ПС) с указанием обобщенной трудовой функции (ОТФ)	Задача профессиональной деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции
Тип задач профессиональной деятельности: расчетно-экономический (ПК-1), аналитический (ПК-2), организационно-управленческий (ПК-3)			
<p>ПС 08.024 «Эксперт в сфере закупок» (далее - ПС 08.024)</p> <p>ОТФ А Консультирование в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>ТФ А/01.6 Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>	<p>Составление заключения по результатам проведенного анализа.</p> <p>Выявление ценообразующих параметров товаров, работ, услуг.</p>	<p>ПК-1. Способен составлять планы закупочной деятельности организации и осуществлять процедуру закупок с использованием цифрового контента</p> <p>ПК-2. Способен осуществлять мониторинг рынков товаров, работ и услуг.</p>	<p>ПК-1.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, согласование условий торговых сделок на основе альтернативной вариативности на базе современных цифровых технологий</p> <p>ПК-2.1. Проводит анализ ценообразующих параметров товаров,</p>

<p>ТФ А/02.6 Консультирование по закупочным процедурам</p>	<p>Ведение учета информационных ресурсов проведения закупочных мероприятий.</p> <p>Осуществление мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок.</p>	<p>ПК-3. Способен оказывать консультационные услуги в сфере торгово-закупочной деятельности</p>	<p>работ и услуг, определяет их влияние на рыночную стоимость товаров, работ и услуг.</p> <p>ПК-2.2. Обобщает и систематизирует информацию по рынкам товаров, работ и услуг, формулирует аналитические выводы.</p> <p>ПК-3.2. Осуществляет мониторинг поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок.</p>
<p>ПС 08.026 «Специалист в сфере закупок» (далее - ПС 08.026)</p> <p>ОТФ В Осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>ТФ В/01.6 Составление планов и обоснование закупок</p>	<p>Организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками,</p>	<p>ПК-1. Способен составлять планы закупочной деятельности организации и</p>	<p>ПК-1.1. Разрабатывает план закупок с учетом состояния конкурентной среды и требований</p>

<p>ТФ В/02.6 Осуществление процедур закупок</p>	<p>исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг.</p> <p>Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок.</p> <p>Организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов</p>	<p>осуществлять процедуру закупок с использованием цифрового контента</p> <p>ПК-3. Способен оказывать консультационные услуги в сфере торгово-закупочной деятельности.</p> <p>ПК-1. Способен составлять планы закупочной деятельности организации и осуществлять процедуру закупок с использованием цифрового контента</p>	<p>законодательства на соответствующих рынках товаров, работ и услуг.</p> <p>ПК-3.1. Составляет закупочную документацию, осуществляет проверку ее корректности для проведения операций купли-продажи и организации торгово-технологических процессов.</p> <p>ПК-1.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, согласование условий торговых сделок на основе альтернативной вариативности на базе современных цифровых технологий</p>
<p>ПС 08.040 «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на</p>			

<p>товары, работы и услуги» (далее - ПС 08.040)</p> <p>ОТФ В Формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги</p> <p>ТФ В/02.6 Формирование диапазона цен на товары, работы и услуги</p>	<p>Формирование диапазона цен на товары, работы, услуги</p>	<p>ПК-1. Способен составлять планы закупочной деятельности организации и осуществлять процедуру закупок с использованием цифрового контента</p>	<p>ПК-1.2. Определяет и обосновывает контрактные цены с учетом рыночной конъюнктуры.</p>
---	---	---	--

Структура государственной итоговой аттестации

№ п/п	Наименование раздела (в соответствии с учебным планом)	Содержание раздела (этапа)
1.	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	Государственный экзамен
2.	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	Защита выпускной квалификационной работы

Общая трудоемкость государственной итоговой аттестации составляет 9 зачетных единиц, 324 часа, в том числе:

- подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена – 108 часов (3 зачетные единицы) (в т.ч. объем контактной работы составляет 2,5 ч.)

- подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы – 216 часов (6 зачетных единиц) (в т.ч. объем контактной работы составляет 13 ч.)

Область и сферы профессиональной деятельности выпускника. Область профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата:

- финансы и экономика (в сферах: анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений в сфере обращения, тенденций развития мировой и национальной

торговой индустрии (центры экономического анализа, правительственный сектор, общественные организации);

- торговой деятельности (торговые, торгово-посреднические, снабженческо-сбытовые, логистические и внешнеторговые организации);

- коммерческой деятельности в реальном секторе экономики (промышленность, сельское хозяйство, сервис и оказание услуг населению).

По итогам освоения ОП ВО выпускник должен быть готов решать **задачи профессиональной деятельности следующих типов:**

-аналитический;

-организационно-управленческий;

-расчетно-экономический.

3. 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:

Для решения заявленных в п. 1 целей и задач в программу государственного экзамена включены вопросы, определяющие содержание следующих дисциплин:

1. Управление ассортиментом и качеством товаров и услуг
2. Управление торгово-технологическими процессами
3. Товароведение продовольственных товаров
4. Товароведение непродовольственных товаров
5. Управление конкурентоспособностью предприятий торговли
6. Анализ конъюнктуры рынков товаров и услуг
7. Управление закупками и цепями поставок в торговле
8. Дистрибутивная деятельность и мерчандайзинг
9. Государственное регулирование торговой деятельности
10. Материально-техническое обеспечение предприятий торговли
11. Заключение коммерческих договоров
12. Торговые марки и бренды
13. Интернет-торговля и маркетплейс

В экзаменационный билет по дисциплинам включается три вопроса теоретического и практического характера.

Экзаменационные вопросы направлены на выявление уровня знаний, умений и навыков.

Структура экзаменационного билета представлена в *Приложении 1*.

Примерный перечень вопросов по дисциплинам государственного экзамена ежегодно 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.

4. РЕКОМЕНДАЦИИ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ПОДГОТОВКЕ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЭКЗАМЕНУ

Одним из этапов государственного итогового испытания обучающихся является сдача государственного экзамена. За ответ на государственном экзамене выпускнику может быть выставлена оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Залогом успешной сдачи экзамена являются систематические, добросовестные занятия обучающегося на протяжении всего периода обучения. Однако это не исключает необходимости специальной работы непосредственно перед сдачей экзамена. Специфической

задачей в это время является повторение, обобщение и систематизация всего материала, который изучен в течение всего периода обучения.

4.1. Организация подготовки к государственному экзамену

К экзамену и подготовке к нему нужно относиться как к важной части обучения, как к возможности саморазвития, а не как к препятствию, которое нужно преодолеть:

- постройте свой режим дня таким образом, чтобы было достаточно времени для полноценного отдыха. Не экономьте время на сне, так как это может снизить продуктивность интеллектуальной деятельности;

- определите для себя кратковременные периоды для отдыха (10-15 минут) при проведении подготовки. Отвлечитесь, сделайте несколько простых физических упражнений - это позволит лучше усвоить материал, чем Вы будете сидеть несколько часов за учебником, не вставая с места;

- учите (повторяйте) материал последовательно, возвращаясь к каждому вопросу до трех раз (ознакомление - подробное изучение - повторение) - так более эффективно усваивается информация;

- если есть возможность, готовьтесь к экзамену группой в 3-4 человека, так можно распределить вопросы, которые каждый индивидуально подготовит, чтобы позже заниматься взаимообучением. Можно также зачитывать ответы вслух, а затем – поочередно их проговаривать;

- учить материал эффективнее не по вопросам, а по смысловым разделам. Обратите внимание на связь различных вопросов, – какие знания можно применять к ответам на самые разные вопросы в рамках курса;

- полезно делать мини-ответы, схематичные изображения и краткие записи ответов для осмысления и систематизации содержания вопросов;

- настройтесь на успех – это повышает уверенность и отражается на качестве ответа.

Работа с учебной литературой (конспектом):

- Подготовьте необходимую информационно-справочную (словари, справочники) и рекомендованную научно-методическую литературу (учебники, учебные пособия) для получения исчерпывающих сведений по каждому экзаменационному вопросу.

- Уточните наличие содержания и объем материала в лекциях и учебной литературе для раскрытия вопроса (беглый просмотр записей лекций или учебных пособий). Подготовка к раскрытию проблемы по разным источникам – залог глубокой и основательной подготовки.

- Дополните конспекты недостающей информацией по отдельным аспектам, без которых невозможен полный ответ, используйте цветные, шрифтовые выделения, а также схемы, графики, таблицы – это помогает лучше запомнить материал.

- Распределите весь материал на части с учетом их сложности, составьте график подготовки к экзамену, предусматривающий переключение с труда на отдых.

- Подготовьте рабочее место для занятий: порядок, чистота, удобство, наличие канцелярских принадлежностей в хорошем состоянии и в нужном количестве.

- Перенесите по возможности все дела и встречи, отвлекающие от подготовки на послеекзаменационный период.

- Внимательно прочтите материал конспекта, учебника или другого источника информации, с целью уточнений отдельных положений, структурирования информации, дополнения рабочих записей.

- Повторно прочтите содержание вопроса, пропуская или бегло просматривая те части материала, которые были усвоены на предыдущем этапе.

- Прочтите еще раз материал с установкой на запоминание. Запоминать следует не текст, а его смысл и логику. В первую очередь необходимо запомнить термины, основные определения, понятия, законы, принципы, аксиомы, свойства изучаемых процессов и явлений, основные влияющие факторы, их взаимосвязи.

- Многократное повторение материала с постепенным «сжиманием» его в объеме способствует хорошему усвоению и запоминанию.

- В последний день подготовки к экзамену проговорите краткие ответы на все вопросы, а на тех, которые вызывают сомнения, остановитесь более подробно.

- Накануне дня экзамена обеспечьте нормальный режим сна. Утром – бегло просмотрите все вопросы, мысленно кратко ответьте на них и уверенно идите на экзамен.

4.2. Рекомендации по подготовке к ответу

После того как Вы взяли экзаменационный билет займите свое место за учебным столом и начинайте подготовку.

Подготовка к ответу составляет 30-40 минут:

- Внимательно прочтите содержание вопроса, остановитесь на ключевых словах. Постарайтесь вспомнить суть информации, раскрывающей вопрос, стараясь зрительно представить все элементы системы, о которой идет речь, их функции, связи между ними, нормы функционирования и основные свойства системы.

- Сделайте краткие записи, структурируйте информацию и мысленно проговорите ответ. Составьте письменный план ответа, наметив ключевые моменты и их взаимосвязь. Наполните план конкретными фактами.

- Если не все удастся вспомнить, можно использовать следующий прием: страница делится на две части: один столбец – «Знаю», второй – «Не знаю». Запишите в левой части страницы любые сведения (имеющие отношение к вопросу), которые удалось вспомнить. По мере вспоминания переносите содержание в правый столбик. После 10 – 15 минут такой работы все перепишите на чистовик, выстраивая ответ в логической последовательности и мысленно проектируя свой ответ.

- Обратите внимание на то, что скажете в начале ответа. Лучше начинать изложение с того, в чем есть глубокая уверенность. Этим можно произвести благоприятное впечатление на экзаменаторов.

- Продумайте заключительные фразы ответа. Хорошо, если удастся подытожить то, что уже было сказано.

4.3. Рекомендации к ответу на экзаменационный билет

Продолжительность ответа на экзамене – как правило, составляет не более 30 минут.

Отвечайте по существу вопроса, а не подменяйте его ответом на другой вопрос. В противном случае экзаменаторы заметят, что речь идет не о том, о чем спрашивается и сделают вывод о плохом знании курса или не понимании сути вопроса.

Не молчите. Лучше несколько раз повторить одну и ту же мысль в разных вариантах, конкретизируя ее практическими примерами, чем безмолвствовать. Длинные паузы, молчание вместо ответа – воспринимаются экзаменаторами как свидетельство плохой подготовки и отсутствия необходимых знаний.

Проявляйте уважение к экзаменационной комиссии:

- если вопрос не понятен, переспросите или уточните его;
- внимательно, не перебивая, выслушивайте реплики экзаменаторов;
- демонстрируйте знание правил ведения деловой беседы, умение выслушивать собеседника и вести диалог, что также является свидетельством качества Вашей профессиональной подготовленности.

5. КРИТЕРИИ ВЫСТАВЛЕНИЯ ОЦЕНОК НА ГОСУДАРСТВЕННОМ ЭКЗАМЕНЕ

Основными критериями оценки уровня подготовки выпускника являются:

- уровень освоения экзаменуемым универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций;
- готовность решать задачи профессиональной деятельности аналитического, организационно-управленческого, расчетно-экономического типов;
- качество ответов на дополнительные вопросы;

- логичность, обоснованность, четкость ответа.

Результаты сдачи государственного экзамена оцениваются по четырехбалльной системе и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний экзаменационных комиссий.

«Отлично» – если выпускник глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, без существенных ошибок, 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, обоснование и схема решения задания в целом правильные, с мелкими неточностями.

«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, обоснование решения практического задания скудное, позиция не аргументирована.

«Неудовлетворительно» – если выпускник не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Главное содержание материала не раскрыто; отсутствуют необходимые теоретические знания, практические умения и навыки по решению практического задания.

Рекомендуемая литература, программное обеспечение, профессиональные базы данных, информационно-справочные системы и информационные ресурсы для подготовки к государственному экзамену.

а) рекомендуемая основная литература

№	Название
1.	Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум: учебное пособие/С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск: РИПО, 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/131795 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2.	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: http://biblio-online.ru/bcode/451891
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: http://biblio-online.ru/bcode/425884
4.	Грибанова, И. В. Организация и технология торговли: учебное пособие/И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — Минск: РИПО, 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-914-4. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/131881 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
5.	Гутникова, О. Н. Основы организации торговли: учебник/О. Н. Гутникова. — Москва: Дашков и К, 2022. — 256 с. — ISBN 978-5-394-04316-1. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/228872 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
6.	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: http://biblio-online.ru/bcode/457066
7.	Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию: учебное пособие для вузов / О. С. Каращук. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12401-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: http://biblio-online.ru/bcode/447436 .
8.	Криковцев, А. А. Основы торгового дела: учебное пособие/А. А. Криковцев. — Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020. — 157 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/202685 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
9.	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: http://biblio-online.ru/bcode/426580
10.	Методические указания по организации и проведению производственной практики (торгово-технологической практики): учебно-методическое пособие/О. В. Чкалова, М. А. Цветков, И. Ю. Цветкова [и др.]. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2023. — 49 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/344585 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
11.	Методические указания по организации и проведению производственной практики (торгово-технологической практики): учебно-методическое пособие/О. В. Чкалова, М. А. Цветков, И. Ю. Цветкова [и др.]. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2023. — 49 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/344840 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
12.	Методические указания по организации и проведению производственной практики (преддипломной практики): учебно-методическое пособие/О. В. Чкалова, М. А. Цветков, И. Ю. Цветкова [и др.]. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2023. — 51 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/344612 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
13.	Методические указания по организации и проведению учебной практики (ознакомительной практики): учебно-методическое пособие/О. В. Чкалова, И. В. Большакова, Л. Ю. Кундина [и др.]. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2023. — 44 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/344915 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
14.	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: http://biblio-online.ru/bcode/452612
15.	Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли: учебник/О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва: Дашков и К, 2021. — 148 с. — ISBN 978-5-394-04187-7. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/173976 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
16.	Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля: учебное пособие/Н. Г. Пахомова. — Липецк: Липецкий ГТУ, 2021. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-069-7. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/216089 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

17.	Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник/Ф. П. Половцева.- М.: ИНФРА-М, 2018.- 248 с.- (Высшее образование). — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/60633.html .— ЭБС «IPRbooks»
18.	Сакерина, А. В. Торговое дело. Производственное обучение: учебное пособие/А. В. Сакерина, Ю. Л. Курганович, Ю. А. Усеня. — Минск: РИПО, 2019. — 320 с. — ISBN 978-985-503-910-6. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/131908 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
19.	Торговое дело: учебно-методическое пособие/составитель А. В. Зюзюков. — Воронеж: ВГУ, 2017. — 33 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/154894 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
20.	Торговое дело: экономические и финансовые аспекты: учебное пособие/Т. М. Гриднева, Ю. Н. Локтионова, Н. Б. Починок, О. Н. Янина. — Москва: РГСУ, 2018. — 342 с. — ISBN 978-5-7139-1374-8. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/158525 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
21.	Чкалова, О. В. Методические указания по выполнению выпускной квалификационной работы: учебно-методическое пособие/О. В. Чкалова, М. А. Цветков, И. Ю. Цветкова. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2017. — 47 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/144749 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
22.	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: http://biblio-online.ru/bcode/425898
23.	Экономика торговли: учебное пособие: в 2 частях/А. З. Коробкин, С. Н. Лебедева, Н. А. Сныткова, Т. Н. Сырод. — Минск: Вышэйшая школа, 2020 — Часть 1 — 2020. — 271 с. — ISBN 978-985-06-3188-6. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/193855 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
24.	Экономика торговли: учебное пособие: в 2 частях/А. З. Коробкин, С. Н. Лебедева, Н. А. Сныткова, Т. Н. Сырод. — Минск: Вышэйшая школа, 2020 — Часть 2 — 2020. — 220 с. — ISBN 978-985-06-3212-8. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/193857 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

б) рекомендуемая дополнительная литература

№	Название
1.	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: http://biblio-online.ru/bcode/450865
2.	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: http://biblio-online.ru/bcode/452730
3.	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: http://biblio-online.ru/bcode/453305

4.	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: http://biblio-online.ru/bcode/456747
5.	Еремеева, Н. В. Франчайзинг: учебное пособие/Н. В. Еремеева, В. В. Панюкова, В. Ю. Саламатов. — Москва: МГИМО, 2019. — 293 с. — ISBN 978-5-9228-2092-9. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/295238 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
6.	Журавлева, Н. Ю. Методические указания по выполнению итоговой письменной контрольной работы по дисциплине «Материально-техническое обеспечение предприятий торговли и общественного питания»: учебно-методическое пособие/Н. Ю. Журавлева, С. А. Кирюшин, Т. Д. Муранова. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2022. — 35 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/283049 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
7.	Ильяшенко, С. Б. Изучение покупательского поведения в розничной торговле: теория и практика: учебное пособие/С. Б. Ильяшенко, Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева. — Москва: Дашков и К, 2022. — 170 с. — ISBN 978-5-394-04973-6. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/276917 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
8.	Коновалова, О. В. Прямые формы продаж: учебное пособие/О. В. Коновалова, М. А. Шемчук, Н. Ю. Латков. — Кемерово: КемГУ, 2018. — 99 с. — ISBN 979-5-89289-180-5. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/111477 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
9.	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: http://biblio-online.ru/bcode/453987
10.	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: http://biblio-online.ru/bcode/453988
11.	Макурин, М. Г. Секреты эффективного управления ассортиментом: учебное пособие/М. Г. Макурин. — Москва: Финансы и статистика, 2021. — 124 с. — ISBN 978-5-00184-054-1. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/179800 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
12.	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: http://biblio-online.ru/bcode/441471
13.	Мунши, А. Ю. Организация и технология торговли: учебное пособие/А. Ю. Мунши. — Москва: РТА, 2019. — 80 с. — ISBN 978-5-9590-1122-2. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/242762 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
14.	Плотников, И. Б. Оборудование предприятий торговли. Аппараты для процессов охлаждения, автоматы и приборы: учебное пособие/И. Б. Плотников. — Кемерово: КемГУ, 2018. — 175 с. — ISBN 978-5-8353-2286-2. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/111492 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
15.	Ревенко, Л. С. Общехозяйственная и товарная конъюнктура в схемах, таблицах,

	графиках: учебное пособие/Л. С. Ревенко, А. А. Сидоров ; под редакцией Л. С. Ревенко. — Москва: Проспект, 2023. — 184 с. — ISBN 978-5-392-39276-6. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/371507 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
16.	Свирейко, Н. Е. Торговое оборудование: учебное пособие/Н. Е. Свирейко, Л. С. Климченя. — Минск: РИПО, 2022. — 215 с. — ISBN 978-985-895-058-3. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/334238 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
17.	Семенихин, В. В. Торговля. Поставка: руководство/В. В. Семенихин. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: ГроссМедиа, 2019. — 1720 с. — ISBN 978-5-4230-0633-4. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/143541 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
18.	Синяева, И.М. Маркетинг торговли [Электронный ресурс]: учеб./И.М. Синяева, В.В. Земляк, В.В. Синяев. - Электрон. дан. - Москва: Дашков и К, 2014. - 752 с. - Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56245 .
19.	Сулова, Ю. Ю. Товарное обращение: учебное пособие/Ю. Ю. Сулова, А. В. Волошин. — Красноярск: СФУ, 2019. — 120 с. — ISBN 978-5-7638-4132-9. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/157685 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
20.	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: http://biblio-online.ru/bcode/445667
21.	Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент: теория и практика: монография/под редакцией Д. И. Валигурского. — Москва: Дашков и К, 2022 — Том 4 — 2022. — 358 с. — ISBN 978-5-394-05212-5. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277004 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
22.	Харченко, В. А. Выставочно-ярмарочная деятельность: учебно-методическое пособие/В. А. Харченко ; под редакцией О. Н. Головинова. — Донецк: ДонНУ, 2022. — 110 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/380270 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
23.	Чеглов, В. П. Торговое дело. Экономика и управление интегрированной торговой организацией (торговой системой). Курс лекций: учебное пособие/В. П. Чеглов. — 2-е изд. — Москва: Проспект, 2019. — 207 с. — ISBN 978-5-392-29917-1. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/181009 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
24.	Шальнова, О.А. Технологии формирования потребительской лояльности в розничной торговле [Электронный ресурс]: монография/О.А. Шальнова, М.В. Зинцова, Н.В. Ребрикова. - Электрон. дан. - Москва: Дашков и К, 2014. - 107 с. - Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/70585 .

в) Интернет-ресурсы

№	Название
1.	Российская государственная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rsl.ru
2.	Российская национальная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nlr.ru
3.	Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru

4.	Научная библиотека ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://library.chuvsu.ru
5.	Портал Министерства экономического развития и торговли РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec
6.	Сайт Министерства иностранных дел РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mid.ru
7.	Сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru
8.	Сайт внешней торговли России «Россия – Экспорт – Импорт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rusimpex.ru
9.	Сайт Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/index.html
10.	Сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org

г) Перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем

№	Название
1.	Справочная правовая система «Консультант Плюс»
2.	Справочная правовая система «Гарант»
3.	Профессиональная справочная система «Техэксперт»
4.	Научная библиотека ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова». Режим доступа: http://library.chuvsu.ru
5.	Электронно-библиотечная система IPRBooks. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru
6.	Электронная библиотечная система «Юрайт». Режим доступа: http://www.biblio-online.ru 23
7.	Электронная библиотечная система «ЭБС Лань» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book

№	Название
25.	Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум: учебное пособие/С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск: РИПО, 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/131795 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
26.	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: http://biblio-online.ru/bcode/451891
27.	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: http://biblio-online.ru/bcode/425884
28.	Грибанова, И. В. Организация и технология торговли: учебное пособие/И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — Минск: РИПО, 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-914-4. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/131881 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
29.	Гутникова, О. Н. Основы организации торговли: учебник/О. Н. Гутникова. — Москва: Дашков и К, 2022. — 256 с. — ISBN 978-5-394-04316-1. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/228872 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

30.	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: http://biblio-online.ru/bcode/457066
31.	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: http://biblio-online.ru/bcode/447436 .
32.	Криковцев, А. А. Основы торгового дела: учебное пособие/А. А. Криковцев. — Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020. — 157 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/202685 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
33.	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: http://biblio-online.ru/bcode/426580
34.	Методические указания по организации и проведению производственной практики (торгово-технологической практики): учебно-методическое пособие/О. В. Чкалова, М. А. Цветков, И. Ю. Цветкова [и др.]. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2023. — 49 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/344585 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
35.	Методические указания по организации и проведению производственной практики (торгово-технологической практики): учебно-методическое пособие/О. В. Чкалова, М. А. Цветков, И. Ю. Цветкова [и др.]. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2023. — 49 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/344840 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
36.	Методические указания по организации и проведению производственной практики (преддипломной практики): учебно-методическое пособие/О. В. Чкалова, М. А. Цветков, И. Ю. Цветкова [и др.]. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2023. — 51 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/344612 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
37.	Методические указания по организации и проведению учебной практики (ознакомительной практики): учебно-методическое пособие/О. В. Чкалова, И. В. Большакова, Л. Ю. Кундина [и др.]. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2023. — 44 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/344915 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
38.	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: http://biblio-online.ru/bcode/452612
39.	Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли: учебник/О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва: Дашков и К, 2021. — 148 с. — ISBN 978-5-394-04187-7. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/173976 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
40.	Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля: учебное пособие/Н. Г. Пахомова. — Липецк: Липецкий ГТУ, 2021. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-069-7. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система.

	— URL: https://e.lanbook.com/book/216089 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
41.	Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник/Ф. П. Половцева.- М.: ИНФРА-М, 2018.- 248 с.- (Высшее образование). — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/60633.html . — ЭБС «IPRbooks»
42.	Сакерина, А. В. Торговое дело. Производственное обучение: учебное пособие/А. В. Сакерина, Ю. Л. Курганович, Ю. А. Усеня. — Минск: РИПО, 2019. — 320 с. — ISBN 978-985-503-910-6. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/131908 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
43.	Торговое дело: учебно-методическое пособие/составитель А. В. Зюзюков. — Воронеж: ВГУ, 2017. — 33 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/154894 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
44.	Торговое дело: экономические и финансовые аспекты: учебное пособие/Т. М. Гриднева, Ю. Н. Локтионова, Н. Б. Починок, О. Н. Янина. — Москва: РГСУ, 2018. — 342 с. — ISBN 978-5-7139-1374-8. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/158525 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
45.	Чкалова, О. В. Методические указания по выполнению выпускной квалификационной работы: учебно-методическое пособие/О. В. Чкалова, М. А. Цветков, И. Ю. Цветкова. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2017. — 47 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/144749 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
46.	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: http://biblio-online.ru/bcode/425898
47.	Экономика торговли: учебное пособие: в 2 частях/А. З. Коробкин, С. Н. Лебедева, Н. А. Сныткова, Т. Н. Сырод. — Минск: Вышэйшая школа, 2020 — Часть 1 — 2020. — 271 с. — ISBN 978-985-06-3188-6. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/193855 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
48.	Экономика торговли: учебное пособие: в 2 частях/А. З. Коробкин, С. Н. Лебедева, Н. А. Сныткова, Т. Н. Сырод. — Минск: Вышэйшая школа, 2020 — Часть 2 — 2020. — 220 с. — ISBN 978-985-06-3212-8. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/193857 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
	Рекомендуемая дополнительная литература
25.	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: http://biblio-online.ru/bcode/450865
26.	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: http://biblio-online.ru/bcode/452730
27.	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: http://biblio-online.ru/bcode/453305

28.	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: http://biblio-online.ru/bcode/456747
29.	Еремеева, Н. В. Франчайзинг: учебное пособие/Н. В. Еремеева, В. В. Панюкова, В. Ю. Саламатов. — Москва: МГИМО, 2019. — 293 с. — ISBN 978-5-9228-2092-9. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/295238 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
30.	Журавлева, Н. Ю. Методические указания по выполнению итоговой письменной контрольной работы по дисциплине «Материально-техническое обеспечение предприятий торговли и общественного питания»: учебно-методическое пособие/Н. Ю. Журавлева, С. А. Кирюшин, Т. Д. Муранова. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2022. — 35 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/283049 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
31.	Ильяшенко, С. Б. Изучение покупательского поведения в розничной торговле: теория и практика: учебное пособие/С. Б. Ильяшенко, Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева. — Москва: Дашков и К, 2022. — 170 с. — ISBN 978-5-394-04973-6. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/276917 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
32.	Коновалова, О. В. Прямые формы продаж: учебное пособие/О. В. Коновалова, М. А. Шемчук, Н. Ю. Латков. — Кемерово: КемГУ, 2018. — 99 с. — ISBN 979-5-89289-180-5. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/111477 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
33.	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: http://biblio-online.ru/bcode/453987
34.	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: http://biblio-online.ru/bcode/453988
35.	Макурин, М. Г. Секреты эффективного управления ассортиментом: учебное пособие/М. Г. Макурин. — Москва: Финансы и статистика, 2021. — 124 с. — ISBN 978-5-00184-054-1. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/179800 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
36.	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: http://biblio-online.ru/bcode/441471
37.	Мунши, А. Ю. Организация и технология торговли: учебное пособие/А. Ю. Мунши. — Москва: РТА, 2019. — 80 с. — ISBN 978-5-9590-1122-2. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/242762 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
38.	Плотников, И. Б. Оборудование предприятий торговли. Аппараты для процессов охлаждения, автоматы и приборы: учебное пособие/И. Б. Плотников. — Кемерово: КемГУ, 2018. — 175 с. — ISBN 978-5-8353-2286-2. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/111492 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
39.	Ревенко, Л. С. Общехозяйственная и товарная конъюнктура в схемах, таблицах,

	графиках: учебное пособие/Л. С. Ревенко, А. А. Сидоров ; под редакцией Л. С. Ревенко. — Москва: Проспект, 2023. — 184 с. — ISBN 978-5-392-39276-6. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/371507 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
40.	Свирейко, Н. Е. Торговое оборудование: учебное пособие/Н. Е. Свирейко, Л. С. Климченя. — Минск: РИПО, 2022. — 215 с. — ISBN 978-985-895-058-3. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/334238 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
41.	Семенихин, В. В. Торговля. Поставка: руководство/В. В. Семенихин. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: ГроссМедиа, 2019. — 1720 с. — ISBN 978-5-4230-0633-4. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/143541 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
42.	Синяева, И.М. Маркетинг торговли [Электронный ресурс]: учеб./И.М. Синяева, В.В. Земляк, В.В. Синяев. - Электрон. дан. - Москва: Дашков и К, 2014. - 752 с. - Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56245 .
43.	Сулова, Ю. Ю. Товарное обращение: учебное пособие/Ю. Ю. Сулова, А. В. Волошин. — Красноярск: СФУ, 2019. — 120 с. — ISBN 978-5-7638-4132-9. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/157685 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
44.	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: http://biblio-online.ru/bcode/445667
45.	Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент: теория и практика: монография/под редакцией Д. И. Валигурского. — Москва: Дашков и К, 2022 — Том 4 — 2022. — 358 с. — ISBN 978-5-394-05212-5. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277004 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
46.	Харченко, В. А. Выставочно-ярмарочная деятельность: учебно-методическое пособие/В. А. Харченко ; под редакцией О. Н. Головинова. — Донецк: ДонНУ, 2022. — 110 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/380270 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
47.	Чеглов, В. П. Торговое дело. Экономика и управление интегрированной торговой организацией (торговой системой). Курс лекций: учебное пособие/В. П. Чеглов. — 2-е изд. — Москва: Проспект, 2019. — 207 с. — ISBN 978-5-392-29917-1. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/181009 (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
48.	Шальнова, О.А. Технологии формирования потребительской лояльности в розничной торговле [Электронный ресурс]: монография/О.А. Шальнова, М.В. Зинцова, Н.В. Ребрикова. - Электрон. дан. - Москва: Дашков и К, 2014. - 107 с. - Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/70585 .

2. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ

Выпускная квалификационная работа (далее – ВКР) 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 – в форме бакалаврской работы. ВКР бакалавра представляет собой самостоятельную творческую или теоретическую работу, подтверждающую

уровень знаний, умений, навыков, способность применять знания при решении практических задач.

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

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

- выписка из протокола заседания кафедры об утверждении темы и закреплении руководителя (изготавливается 1 экземпляр на всех обучающихся соответствующей формы обучения и вкладывается в первую ВКР, определенную по фамилии обучающегося);
- отзыв руководителя на ВКР;
- акт внедрения результатов ВКР – при наличии;
- 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 на размещение ВКР в электронной библиотечной системе университета;
- заявление обучающегося о соблюдении профессиональной этики при написании ВКР;
- заявление о самостоятельном характере выполнения ВКР;
- план-график выполнения ВКР;
- титульный лист;
- оглавление (содержание) работы;
- текст работы;
- список использованной литературы;
- приложения;
- электронная версия ВКР на диске.

На основе ВКР обучающимися готовятся монографии или учебные пособия и представляются комиссии в ходе защиты в 3-х экземплярах в книжном формате А5.

Примерная тематика и порядок утверждения тем выпускных квалификационных работ

Тематика ВКР разрабатывается профессорско-преподавательским составом выпускающей кафедры по профессиональным дисциплинам учебного плана направления подготовки 42.03.02 Журналистика направленность (профиль) «Современная журналистика» с учетом обобщенных трудовых функций, типов задач будущей профессиональной деятельности выпускников. Тематика обсуждается на заседании кафедры и рекомендуется к рассмотрению Ученым советом факультета русской и чувашской филологии и журналистики.

Ученый совет факультета русской и чувашской филологии и журналистики 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 путем опубликования на сайте факультета русской и чувашской филологии и журналистики в сети «Интернет» и размещении на информационной доске выпускающей кафедры. Темы ВКР разрабатываются выпускающей кафедрой с указанием предполагаемых 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.

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»*);

- оглавление;
- введение;
- основная часть, разделенная на главы (возможно разделение глав на параграфы);
- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения (при необходимости);
- список публикаций, работ обучающегося, вышедших в период обучения (при наличии).

Оглавление включает введение, наименование всех глав и параграфов, заключение, список использованной литературы, приложения с указанием номеров страниц, с которых начинаются эти элементы ВКР (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 работы.

Основная часть ВКР состоит из двух и более глав, содержание которых должно соответствовать и раскрывать заявленную тему работы и сформулированные задачи исследования. Главы основной части должны быть сопоставимыми по объему и включать изложение основных результатов исследования и их обсуждение.

Заключение должно отражать обобщенные результаты проведенного исследования в соответствии с поставленной целью и задачами. При этом оно не может подменяться механическим повторением выводов по отдельным главам.

Список использованной литературы должен быть оформлен в соответствии с ГОСТом. Список использованной литературы – это важная составная часть работы, позволяющая судить о научной культуре и степени фундаментальности проведенного автором исследования. Список должен содержать библиографические описания используемых источников, сделанные с учетом стандартов, содержащих все обязательные сведения о документе.

Библиографические записи должны включать:

- 1) заголовок (фамилия, инициалы автора; наименование коллективного 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).

Элементы библиографического описания разделяются между собой знаками точка и тире. В список не включаются источники, которые фактически не использовались автором. Инициалы авторов в сносках и библиографическом списке ставятся после фамилий, инициалы составителей и ответственных редакторов пишутся до их фамилий.

Примеры библиографического описания источников:

Статьи из печатных и электронных (сетевых) журналов

а) отечественные источники

до 4- х авторов

Лучинин З.С., Сидоркина И.Г. Формализация семантики в документоориентированных базах данных // Вестник Поволжского государственного технологического университета. 2014. № 3. С. 57–65.

Лурье А.И. Процесс включения трансформатора на холостой ход и короткое замыкание // Электротехника. 2008. № 2. С. 2– 18.

Галанина Н.А., Иванова Н.Н., Песошин В.А. Способы реализации устройств кодирования цифровых сигналов вычетами в системе остаточных классов // ВВ: Кибернетика и программирование. 2013. № 1. С. 21–36. DOI: 10.7256/2306- 4196.2013.1.8311.

Аскарлова Г.Б., Сабекия Р.Б. Воспитательный потенциал религии и современное образование [Электронный ресурс]// Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1. URL: www.science- education.ru/121- 17091 (дата обращения: 28.01.2015).

больше 4- авторов

Диагностика и лечение доброкачественных новообразований яичников с позиции профилики рака / Л.В. Адамян, Е.Н. Андреева, Н.В. Артымук и др.// Проблемы репродукции. 2018. Т. 24, № 56. С. 827–855.

б) иностранные источники

до 4- х авторов

Abdi F., Mobedi H., Roozbeh N. Hops for Menopausal Vasomotor Symptoms: Mechanisms of Action. J. Menopausal. Med., 2016, vol. 22(2), pp. 62–64. DOI: 10.6118/jmm.2016.22.2.62.

больше 4- х авторов

Kappelmann N., Arloth J., Georgakis M.K. et al. Dissecting the association between inflammation, metabolic dysregulation, and specific depressive symptoms. JAMA Psychiatry, 2020, vol. 78(2), pp. 161–170. DOI: https://doi.org/10.1001/jamapsychiatry.2020.3436

Статьи из сборников трудов и материалов конференций

а) отечественные источники

до 4- х авторов

Ильгачёв А.Н. Исследование разностнопотенциальных коэффициентов ванн многоэлектродных печей резистивного нагрева // Региональная энергетика и электротехника: проблемы и решения: сб. науч. тр. Вып. 7. Чебоксары: Изд- во Чуваш. ун- та, 2011. С. 196–209.

Абруков В.С., Абруков С.В., Смирнов А.В., Карлович Е.В. Data Mining в научных исследованиях // Наноструктурированные материалы и преобразовательные устройства для солнечных элементов 3- го поколения: сб. материалов I Всерос. науч. конф. Чебоксары: Полиграфика, 2013. С. 11–17.

Протасов М.В., Иванов Т.Ф., Горбачев М.А.

Экспериментальное исследование воздушных вихревых структур, образующихся над нагретой подстилающей металлической поверхностью // Оптические методы исследования потоков: сб. докл. XI Междунар. науч.-

техн. конф. М.: Объединенный институт высоких температур РАН, 2011. С. 20–23.

больше 4- х авторов

Влияние селена на показатели периферической крови крыс /Н.Ю. Тимофеева, О.Ю. Кострова, Г.Ю. Стручко и др.// Медицинская наука и практика: междисциплинарный диалог: сб. ст. Междунар. науч.- практ. конф., посвящ. 55- летию Чуваш. гос. ун- та имени И.Н. Ульянова (Чебоксары, 9 апреля 2022 г.). Чебоксары: Изд- во Чуваш. ун- та, 2022. С. 70–73. 8–

б) иностранные источники
до 4- х авторов

Osowski S. Neural network for estimation of harmonic components in a power system. In: IEEE Proceedings on Generation, Transmission and Distribution, 1992, vol. 139(2), pp. 129–135.

Mandache L., Topan D., Sirbu I.- G. Improved Modified Nodal Analysis of Nonlinear Analog Circuits in the Time Domain. In: Proc. of the World Congress on Engineering (June 30 – July 2, 2010). London, U.K., 2010, vol. II. Available at: https://www.researchgate.net/publication/45534515_Improved_Modified_Nodal_Analysis_of_Nonlinear_Analog_Circuits_in_the_Time_Domain.

больше 4- х авторов

Grammatikis P.R., Sarigiannidis P., Sarigiannidis A., Margounakis D. et al. An Anomaly Detection Mechanism for IEC 60870- 5- 104. In: 9th Int. Conf. on Modern Circuits and Systems Technologies (MOCAST), Bremen, Germany, 2020, pp. 1–4. DOI: 10.1109/MOCAST49295.2020.9200285.

Книги (монографии, сборники, сочинения и др.)

а) отечественные источники

Ахманов С.А., Дьяков Ю.Е., Чиркин А.С.

Введение в статистическую радиофизику и оптику. М.: Наука, 1981. 640 с.

От катастрофы к возрождению: причины и последствия разрушения СССР. М.: Былина, 1999. 120 с.

Ашмарин Н.И. Словарь чувашского языка: в 17 т. Чебоксары: Руссика, 1994–2000. Т. 1–2. 584 с.

Казьмин В.Д. Справочник домашнего врача: в 3 т. Т.2. Детские болезни. М.: АСТ, 2002. 503 с.

б) иностранные источники

Montgomery D.C. Design and Analysis of Experiments. John Wiley & Sons. Inc., 1997, 757 p.

Переводные книги

Дразин Ф. Введение в теорию гидродинамической неустойчивости: пер. с англ. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2005. 288 с.

Розенблатт Ф. Принципы нейродинамики. Перцептроны и теория механизмов мозга: пер. с англ. М.: Мир, 1965.

Уонг Х. Основные формулы и данные по теплообмену для инженеров: справочник / пер. с англ. В.В. Яковлева, В.И. Колядина. М.: Атомиздат, 1979. 216 с.

Шуйский В.П. Расчет электрических машин / сокр. пер. с нем. Б.А. Цветкова и И.З. Богуславского. Л.: Энергия; Ленингр. отд- ние, 1968. 731 с.

Интернет- ресурсы

а) отечественные источники

Правила цитирования источников [Электронный ресурс]. URL: <http://www.scribd.com/doc/1034528> (дата обращения: 07.02.2011).

Сохор Ю.Н. Применение coarray

Fortran для реализации тензорной диакоптики на многоядерной архитектуре Intel® Mancore Testing Lab [Электронный ресурс]. URL: <https://software.intel.com/ru-ru/articles/mtl-coarray-fortran> (дата обращения: 07.02.2014).

б) иностранные источники

Mandache L., Topan D., Sirbu I.- G. Improved Modified Nodal Analysis of Nonlinear Analog Circuits in the Time Domain. Proc. of the World Congress on Engineering, 2010, June 30 – July 2, 2010, London, U.K. vol. II. Available at: https://www.researchgate.net/publication/45534515_Improved_Modified_Nodal_Analysis_of_Nonlinear_Analog_Circuits_in_the_Time_Domain.

Диссертации или авторефераты

Семенов В.Н. Математическое моделирование плазмы в системе «Компактный тор»: дис. ... д-ра физ.-мат. наук. М., 2003. 242 с.

Корнешук Н.Г. Теоретико-методологические основы комплексной оценки качества деятельности образовательной системы: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Магнитогорск, 2007. 24 с.

ГОСТы

ГОСТ 8.586.5-

2005. Методики выполнения измерений. Измерение расхода и количества жидкостей и газов с помощью стандартных сужающих устройств. М.: Стандартинформ, 2007. 10 с.

Патенты

Пат.

2360036 РФ, МПК С23С 26/00, С23С 14/06, С23С 14/32, В82В 3/00. Способ получения углеродного наноматериала, содержащего металл / Кочаков В.Д., Новиков Н.Д.; заявитель и патентообладатель. Чуваш. гос. ун-т. № 2007139182/02; заявл. 22.10.2007; опубл. 27.06.2009, Бюл. № 18. 11 с.

Архивные источники

Национальный архив Республики Татарстан. Ф. 199. Оп. 1.

Государственный исторический архив Чувашской Республики. Ф. Р-371. Оп. 1. Д. 17.

Научный архив Чувашского государственного института гуманитарных наук. Отд.

И. Ед. хр. 158. Л. 163

В приложения включаются материалы, имеющие дополнительное справочное или документально подтверждающее значение, но не являющиеся необходимыми для понимания содержания ВКР, например, копии документов, выдержки из отчетных материалов, отдельные положения из инструкций и правил, статистические данные. Приложения не должны составлять более 1/3 общего объема ВКР.

К защите принимаются только сброшюрованные работы, выполненные с помощью компьютерного набора, оформленные по правилам: для печатных изданий — учебников, журналов, газет и книг — ГОСТ Р 7.0.100-2018, для электронных ресурсов — ГОСТ Р 7.0.108-2022.

Рекомендуемый объем работы – 70 страниц печатного текста, включая титульный лист, оглавление, список использованной литературы. Приложения в общем объеме не учитываются.

Текст ВКР 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 ВКР должны быть пронумерованы арабскими цифрами сквозной нумерацией по всему тексту, включая приложения вверху страницы, по центру. Титульный лист включается в общую нумерацию страниц, но без номера.

Главы, параграфы, пункты (кроме введения, заключения и списка использованной литературы) 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 центру страницы. Слово *Оглавление* выравнивается по центру страницы. Перенос слов в заголовках не допускается.

Оглавление, введение, каждая глава, заключение, список использованной литературы, приложение начинаются с новой страницы.

Графики, схемы, диаграммы располагаются в работе 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*.

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

над заголовком таблицы 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 Р 7.0.100-2018 Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления, ГОСТ Р 7.0.5-2008 Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления.

В тексте ВКР, 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 ВКР использовано пять и более буквенных аббревиатур, рекомендуется создать раздел *Список сокращений и условных обозначений*, который следует разместить после раздела *Заключение*.

Приложения должны начинаться с новой страницы и иметь заголовки с указанием слова *Приложение*, его порядкового номера.

ВКР имеет целью:

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

ВКР может быть творческой. В творческой работе анализируются результаты творческой деятельности обучающегося (подборки видеосюжетов и/или материалов и пр.). Творческая ВКР содержит:

- главу (главы), содержащую теоретическую часть рассматриваемой проблематики;
- главу (главы), содержащую текст материалов обучающегося (расшифровка видеосюжетов и т.д.), который анализируется в первой главе.

ВКР должна отвечать ряду обязательных требований:

1) самостоятельность исследования. Материал ВКР должен содержать более **75 %** оригинального текста, установленного университетской системой для проверки текстов на оригинальность «Антиплагиат.ВУЗ» и закрепленного протоколом проверки. В объем оригинального текста входят:

- собственные суждения автора,
 - суждения и данные заимствованных 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 и практики деятельности в области журналистики;
 - 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 журналистскую культуру обучающегося; носить творческий характер с использованием актуальных данных; отвечать требованиям логичного и четкого изложения материала, доказательности и достоверности фактов.

При выполнении ВКР 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 ВКР, 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. ВУЗ», 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. ВУЗ». 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 (*Положение 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 руководителем до начала выполнения ВКР (образец см. 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 работы предшествует прохождение преддипломной практики, в рамках которой обучающимся собирается необходимый фактический материал, статистические данные, иная 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 ВКР (далее – отзыв; см. 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»*).

Выпускающая кафедра обеспечивает ознакомление обучающегося с отзывом 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 прошедшие государственные экзамены.

Защита ВКР проводится в соответствии с утвержденным расписанием ГИА в присутствии Председателя (заместителя Председателя) и не менее половины состава членов ГЭК. Процедура защиты проводится публично в присутствии других обучающихся, 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 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**.

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 работы (обзоре литературы), соответствие выводов цели и задачам работы;

- практическая значимость бакалаврской работы;

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

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

Руководитель также оценивает соответствие стиля бакалаврской работы научному стилю письменной речи.

Руководитель дополнительно оценивает соблюдение обучающимся промежуточных и итоговых сроков подготовки и сдачи бакалаврской работы.

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 ВКР, которая:

- носит практический характер, содержит грамотно изложенные теоретические положения и критический разбор практического опыта 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;

- может содержать приложения (графики, схемы, таблицы, рисунки, диаграммы и

т.п.);

- имеет положительный отзыв руководителя;
- безукоризненно оформлена (соблюдение норм современного русского литературного языка, аккуратность, правильность оформления сносок, списка литературы);
- по всем этапам выполнена в срок.

При защите работы обучающийся показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, легко отвечает на поставленные вопросы.

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

- работа носит практический характер;
- содержатся грамотно изложенные теоретические положения, разбор практического опыта 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.); приложения, иллюстрируются графиками, схемами, таблицами, рисунками, диаграммами и т.п.;

- на работу имеется положительный отзыв;
- работа безукоризненно оформлена (соблюдение норм современного русского литературного языка, аккуратность, правильность оформления сносок, списка литературы);
- выпускная квалификационная работа по всем этапам выполнена в срок.

При защите работы обучающийся показывает знание вопросов темы, оперирует данными исследования, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

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

– носит практический 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 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.

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

– не носит исследовательского характера, не содержит анализа практического опыта по исследуемой проблеме, характеризуется непоследовательным изложением материала, не имеет выводов либо они носят декларативный характер;

– в отзыве руководителя имеются критические замечания;

– при защите работы обучающийся затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки.

3. 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

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н.Ульянова»	Экзаменационный билет №1 Государственный экзамен Экономический факультет Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело	Утверждено на заседании каф. ЭТиМЭО «__» ____ 20__ г., протокол №__ _____ зав. каф. ЭТиМЭО Ефремов Н.А.
1. 2. 3.		

**ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ
К ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЭКЗАМЕНУ**

№ п/п	Формулировка вопроса	Контролируемые компетенции
1.	Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов. Типы розничных рынков.	УК-1, ПК-3
2.	Выбор места размещения предприятий розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности.	УК-2, ПК-3
3.	Формирование системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия	УК-2, УК-9
4.	Информационные системы коммерческих предприятий	УК-4
5.	Планирование и организация коммерческой деятельности на предприятиях торговли.	УК-2
6.	Товарное обеспечение коммерческой деятельности предприятия торговли.	УК-1
7.	Стратегия и политика ценообразования товаров в коммерческой деятельности предприятий торговли.	УК-10
8.	Исследование рынков закупок и сбыта товаров.	УК-4
9.	Формирование коммерческих связей хозяйствующих субъектов на потребительском рынке	УК-3
10.	Формы кооперации и интеграции в торговле в условиях глобализации экономики.	УК-4, ПК-3
11.	Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности предприятия торговли.	УК-8, УК-7, УК-8
12.	Конъюнктура рынка потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия торговли.	УК-10, ПК-2
13.	Организация и функционирование розничной торговой сети.	УК-4, ПК-3
14.	Стратегии развития коммерческой деятельности предприятий региональной розничной торговли.	УК-1
15.	Франчайзинг в торговле потребительскими товарами.	УК-5
16.	Инновационные модели развития розничных продаж товаров.	ПК-1
17.	Система торгового обслуживания покупателей и оценка ее эффективности.	УК-5, ПК-3
18.	Оценка хозяйственных рисков в торговой деятельности.	УК-10-11
19.	Формы торгово-посреднических структур на товарных рынках.	ПК-1
20.	Организация выставочной и ярмарочной деятельности предприятий	УК-2, ПК-2
21.	Моделирование бизнес-процессов в торговой организации.	УК-2
22.	Инновации в организации и технологии коммерции.	УК-2, ПК-2
23.	Инвестиции в объекты розничной и оптовой торговли, эффективность и стимулирование инвестиционных проектов в области торговой деятельности.	УК-10
24.	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.	УК-1-6
25.	Экономическое содержание и роль страхования в коммерческой деятельности организаций.	УК-8
26.	Понятие, виды и правовое регулирование лизинга	УК-2
27.	Электронная коммерция	УК-4
28.	Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятия торговли.	ПК-2

29.	Понятие, принципы организации и участники товародвижения	
30.	Характеристика основных типов и видов предприятий оптовой торговли в России и за рубежом.	УК-1, УК-11
31.	Классификация: общие принципы и правила. Классификаторы: виды, значимость, использование в коммерческой деятельности.	УК-2
32.	Ассортимент товаров: определение, понятие, виды; показатели ассортимента. Управление ассортиментом.	ПК-1
33.	Оценка качества товаров. Показатели качества: единичные, обобщенные, комплексные. Методы определения показателей качества.	УК-1
34.	Роль технического регулирования и сертификации в повышении конкурентоспособности товаров (на примере продовольственных или непродовольственных товаров).	УК-11
35.	Экспертиза товаров: предмет, цели, задачи; объекты и методы экспертизы. Правовая и нормативная база экспертизы.	УК-11
36.	Идентификация и фальсификация товаров: виды, средства, способы.	УК-11
37.	Особенности фальсификации отдельных групп и видов товаров. Последствия фальсификации.	УК-11
38.	Факторы, формирующие качество и конкурентоспособность товаров (на примере отдельных групп или видов товаров).	ПК-1
39.	Информация о товаре. Виды и средства информации, Требования к информации о товаре.	УК-2
40.	Номенклатура потребительских свойств и показателей качества товаров и их применяемость и весомость для товара разных групп (на примере продовольственных или непродовольственных товаров).	ПК-2
41.	Уровень качества: понятие, определение. Методы оценки уровня качества: дифференциальный, комплексный, смешанный	ОПК-1-6, ПК-1-3
42.	Социально-экономическая сущность маркетинга. Содержание и цели маркетинговой деятельности.	УК-5, УК-6
43.	Формирование рыночной стратегии фирмы.	УК-5
44.	Маркетинг потребительских товаров.	УК-4
45.	Содержание и направления маркетинговых исследований. Процесс маркетинговых исследований.	УК-4
46.	Товарная политика в системе маркетинга.	ПК-2
47.	Коммуникационная политика предприятия.	УК-2
48.	Содержание процесса управления маркетинговой деятельности.	УК-2
49.	Стратегии формирования товарного предложения.	ПК-1
50.	Целевой сегмент рынка и позиционирование товара на рынке.	ПК-1
51.	Рыночная атрибутика товаров.	ПК-2
52.	Стратегическое планирование маркетинга.	УК-6
53.	Структура и содержание маркетинговой программы. Бюджет маркетинга как составная часть плана маркетинга.	УК-5
54.	Основные модели покупательского поведения.	УК-5, УК-6
55.	Методики портфельного анализа.	ПК-2, ПК-3
56.	Маркетинговая среда фирмы.	УК-5
57.	Логистическая концепция организации торговли.	УК-10
58.	Факторы и тенденции развития логистики в торговле.	УК-10
59.	Взаимосвязь управления запасами с другими функциями логистики.	ПК-2
60.	Организация логистического управления в торговой компании.	ПК-2
61.	Задачи и содержание распределительной логистики.	ПК-2

62.	Торгово-технологический процесс и технологические операции: содержание, признаки, структура процесса, инновации в области их механизации и автоматизации.	ПК-1
63.	Товародвижение: понятие, цель, основные участники, принципы и факторы, определяющие рациональность процесса.	ПК-1, ПК-3
64.	Товароснабжение в сфере торговли: понятие, задачи, рациональная организация. Размер поставки и частота завоза.	ПК-1
65.	Характеристика основных типов и видов предприятий оптовой торговли в России и за рубежом.	ПК-1
66.	Роль складов в процессе товародвижения: назначение, функции, классификация, инновации в технологических процессах.	ПК-1
67.	Организация складского технологического процесса на основе современных принципов.	ПК-2
68.	Розничная торговая сеть. Классификация предприятий розничной торговли.	УК-3-11
69.	Принципы размещения розничной торговой сети. Основные требования, предъявляемые к современным предприятиям розничной торговли.	УК-3, УК-11
70.	Понятие торгово-технологического процесса в магазине и его структура.	ПК-1
71.	Организация продажи товаров с использованием правил мерчандайзинга.	УК-3, ПК-3
72.	Пути совершенствования технологических решений при проектировании предприятий торговли. Механизация и автоматизация технологических процессов.	ПК-1

Обсуждено на заседании кафедры **экономической теории и международных экономических отношений** (протокол № _____ от _____ г.).

Утверждено решением Ученого совета экономического факультета (протокол № _____ от _____ г.).

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

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ВКР

(Контролируемые компетенции - УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-1.4; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; УК-2.4; УК-2.5; УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-3.4; УК-3.5; УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3; УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3; УК-6.4; УК-7.1; УК-7.2; УК-7.3; УК-8.1; УК-8.2; УК-8.3; УК-8.4; УК-8.5; УК-8.6; УК-8.7; УК-8.8; УК-8.9; УК-9.1; УК-9.2; УК-9.3; УК-10.1; УК-10.2; УК-10.3; УК-11.1; УК-11.2; УК-11.3; ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-1.3; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-2.3; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-3.3; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-4.3; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-5.3; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-3.1; ПК-3.2)

1. 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 Интернетмагазина.
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

Утвержден на заседании Ученого совета экономического факультета (протокол № ___ от «___»

_____ 20 _____ г.).