

Министерство образования и науки РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ТЭИ СФУ

  
Ю.Л. Александров  
«07» сентября 2017 г.

## **Программа государственной итоговой аттестации**

направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

профиль 38.03.06 .01 «Коммерция»

форма обучения – очная, заочная

квалификация выпускника - бакалавр

год набора - 2014

Красноярск 2017

Составители:

профессор кафедры  
торгового дела и  
маркетинга



Куимов В.В.

профессор кафедры  
торгового дела и  
маркетинга



Суслова Ю.Ю.

доцент кафедры торгового  
дела и маркетинга



Рубан О.В.

Программа утверждена на заседании кафедры торгового дела и маркетинга ТЭИ СФУ,  
«04» сентября 2017 года, протокол № 1/7.

## СОДЕРЖАНИЕ

1	Общая характеристика государственной итоговой аттестации....	4
1.1	Целью проведения государственной итоговой аттестации.....	4
1.2	Основные задачи государственной итоговой аттестации.....	4
1.3	Формы проведения государственной итоговой аттестации.....	6
1.4	Объем государственной итоговой аттестации.....	7
1.5	Особенности проведения ГИА.....	7
2	Структура и содержание государственной итоговой аттестации	7
2.1	Государственный экзамен.....	7
2.1.1	Форма проведения государственного экзамен.....	8
2.1.2	Содержание государственного (междисциплинарного) экзамена.....	8
2.1.3	Критерии оценивания.....	12
2.1.4	Рекомендации для подготовки к государственному экзамену	14
2.1.4.1	Рекомендуемая литература.....	14
2.1.4.2	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» .....	16
2.1.4.3	Дополнительные рекомендации.....	16
2.2	Выпускная квалификационная работа.....	17
2.2.1	Требования к выпускной квалификационной работе.....	17
2.2.1.1	Вид выпускной квалификационной работы.....	17
2.2.1.2	Перечень тем.....	18
2.2.1.3	Порядок выполнения выпускной квалификационной работы.....	20
2.2.1.4	Критерии выставления оценок.....	23
3	Описание материально-технической базы.....	24
	Приложение.....	26

# **1 Общая характеристика государственной итоговой аттестации**

## **1.1 Цель проведения государственной итоговой аттестации**

В соответствии законодательством Российской Федерации в области образования освоение образовательных программ завершается государственной итоговой аттестацией выпускников.

Целью проведения государственной итоговой аттестации (ГИА) является определение соответствия результатов освоения обучающимися основных образовательных программ высшего образования соответствующим требованиям стандартов 38.03.06 Торговое дело

## **1.2 Основные задачи государственной итоговой аттестации**

направлены на формирование и проверку освоения следующих компетенций:

ОК-1 способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности

ОК-2 способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

ОК-3 способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия

ОК-4 способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

ОК-5 способностью к самоорганизации и самообразованию

ОК-6 способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности

ОК-7 способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности

ОК-8 готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий

ОК-9 владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

ОК-10 готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма

ОПК-1 способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

ОПК-2 способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования;

владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

ОПК-4 способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической);

способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

ОПК-5 готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

ДПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

ДПК-2 способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

ДПК-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами

ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

ПК-10 способностью проводить научные, в т.ч. маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

ПК-11 способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности

ДПК-4 способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий

ДПК-5 готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

ДПК-6 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

ДПК-7 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

### **1.3 Формы проведения государственной итоговой аттестации**

В соответствии с ПОЛОЖЕНИЕМ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ПО ПРОГРАММАМ БАКАЛАВРИАТА, СПЕЦИАЛИТЕТА И МАГИСТРАТУРЫ [<http://about.sfu-kras.ru/node/9518>] к ГИА допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по соответствующей образовательной программе высшего образования.

ГИА проводится в сроки, предусмотренные учебным планом, утвержденные графиком учебного процесса, расписанием ГИА.

К формам государственных аттестационных испытаний государственной итоговой аттестации выпускников относятся:

- государственный экзамен;
- защита выпускной квалификационной работы.

Государственный экзамен проводится по нескольким дисциплинам образовательной программы (ОП) высшего образования (ВО), результаты освоения которых имеют определяющее значение для профессиональной деятельности выпускников.

Государственный экзамен, проводимый в форме междисциплинарного экзамена по направлению подготовки учитывает требования к выпускнику, предусмотренные федеральным государственным образовательным стандартом по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль «Коммерция».

Выпускные квалификационные работы выполняются в форме бакалаврской работы.

Выпускная квалификационная работа бакалавра представляет собой самостоятельное исследование или может основываться на обобщении выполненных выпускником курсовых работ ВКР бакалавра может основываться на обобщении выполненных выпускником курсовых работ и содержать материалы, собранные в период практик. ВКР подготавливается к защите в завершённый период теоретического обучения в соответствии с графиком учебного процесса по соответствующей образовательной программе.

Темы выпускных квалификационных работ разрабатываются выпускающими кафедрами институтов.

Закрепление тем выпускных квалификационных работ и руководителей за студентами оформляется приказом ректора.

Обучающимся и лицам, привлекаемым к ГИА, во время ее проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

Тексты ВКР, за исключением текстов ВКР, содержащих сведения, составляющие государственную тайну, подлежат размещению в электронно-библиотечной системе университета, проверке на объем заимствований.

## **1.4 Объем государственной итоговой аттестации**

Общий объем государственной итоговой аттестации по учебному плану составляет 9 ЗЕ, продолжительность, согласно календарному учебному графику, составляет 6 недель (324 акад. часа), в том числе: 3 ЗЕ (108 ч.) – подготовка и сдача государственного экзамена и 6 ЗЕ ( 216 ч.) – защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

## **1.5 Особенности проведения ГИА**

ГИА реализуется на русском языке, без использования ЭО и ДОТ

## **2 Структура и содержание государственной итоговой аттестации**

### **2.1 Государственный экзамен**

Государственный экзамен выпускника проводится по комплексу дисциплин, обеспечивающих основу профессиональной подготовки с целью определения соответствия его подготовки требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Для проведения государственного междисциплинарного экзамена формируется комиссия в составе председателя, секретаря, членов ГЭК. Состав комиссии утверждается приказом ректора. В структуру экзаменационных билетов включены два вопроса из утвержденного перечня вопросов к государственному междисциплинарному экзамену и задача. Контрольные вопросы охватывают весь перечень знаний, предусмотренных рабочими программами соответствующих дисциплин государственного образовательного стандарта. Вопросы позволяют оценить уровень теоретической и практической подготовки выпускника.

Экзамен является одной из форм итогового контроля знаний студентов.

### 2.1.1 Форма проведения государственный экзамен

Государственный экзамен проводится в устной форме.

К государственному экзамену допускаются лица, завершив полный курс теоретического обучения по одной из основных профессиональных образовательных программ и успешно прошедшие все предшествующие аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом. Допуск к государственному экзамену оформляется приказом ректора.

Перед государственными экзаменами проводятся обязательные консультации обучающихся по вопросам утвержденной программы государственных экзаменов.

Государственные экзамены проводятся по билетам, составленным в полном соответствии с учебными программами дисциплин и утвержденным директором института.

Обучающиеся делают необходимые записи по каждому вопросу на выданных секретарем ГЭК листах бумаги с печатью или штампом института.

После завершения устного ответа члены ГЭК, с разрешения председателя, могут задать дополнительные и уточняющие вопросы, а также давать дополнительные задачи и примеры, не выходящие за пределы программы государственного экзамена.

### 2.1.2 Содержание государственного (междисциплинарного) экзамена

Программа государственного междисциплинарного экзамена выпускника включает теоретические вопросы и решение задач, составляющие содержание следующих дисциплин:

Коммерческая деятельность; организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка; маркетинг; организация, технология и проектирование предприятий; логистика; организация и техника внешнеторговых операций.

В структуру экзаменационного билета включены два вопроса и задача из утвержденного перечня вопросов и задач к государственному экзамену. Перечень вопросов и компетенций, проверяемых заданиям по дисциплинам представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Перечень вопросов к государственному экзамену

Дисциплина	Перечень вопросов и заданий	Перечень компетенций проверяемых заданиям по дисциплине
Коммерческая деятельность	1. Сущность, функции и содержание коммерческой деятельности	ПК-6, ПК-7, ПК-8
	2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Роль коммерческой деятельности в развитии экономики.	
	3. Целеполагание и формулирование задач в	

	<p>коммерческой деятельности.</p> <p>4. Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности</p> <p>5. Система обслуживания покупателей. Основные направления её совершенствования. Показатели качества обслуживания.</p> <p>6. Исследование рынков в коммерческой деятельности. Прогнозирование покупательского спроса.</p> <p>7. Хозяйственные связи в коммерческой деятельности, их особенности при сетевых взаимодействиях.</p> <p>8. Договоры в коммерческой деятельности. Принципы и порядок заключения договоров.</p> <p>9. Организация закупки товаров: цели, задачи. Выбор поставщиков товарных ресурсов.</p> <p>10. Сущность и задачи товарных запасов. Методики определения объема потребности в запасах.</p> <p>11. Сбытовая деятельность в системе экономических отношений коммерческой деятельности.</p> <p>12. Эффективность коммерческой деятельности. Оценка результатов и эффективности деятельности предприятия торговли.</p> <p>13. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности</p> <p>14. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий.</p> <p>15. Инновации в коммерческой деятельности предприятий розничной торговли</p> <p>16. Организация инновационной деятельности предприятий торговли</p> <p>17. Исследование рынков в коммерческой деятельности. Прогнозирование покупательского спроса.</p> <p>18. Организация формирования ассортимента товаров. Показатели оценки ассортимента.</p>	
Маркетинг	<p>19. Маркетинг в коммерческой деятельности. Функции маркетинга.</p> <p>20. Маркетинговая информационная система предприятия.</p> <p>21. Сущность маркетинга и сферы маркетинговой деятельности</p> <p>22. Маркетинговая среда: понятие, структура, составляющие</p>	ПК-10, ДПК-3, ДПК-5
Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	<p>23. Сущность, содержание и функционально-средовой метод анализа и проектирования коммерческой деятельности.</p> <p>24. Инфраструктура коммерческой деятельности. Основные направления совершенствования.</p> <p>25. Планирование и организация продажи товаров в системе функционально-средовых отношений коммерческой деятельности.</p> <p>26. Организация коммерческой деятельности предприятий товаропроизводителей. Предпринимательские сети.</p>	ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-10

	<p>27. Функционально-средовой метод анализа, проектирования и реструктуризации коммерческой деятельности предприятия. Роль и значение внешней среды для коммерческой деятельности.</p> <p>28. Среда взаимодействия в коммерческой деятельности предприятия торговли. Основные направления улучшения сотрудничества с бизнес-партнёрами.</p> <p>29. Организация ярмарочно-выставочной и рекламной деятельности предприятий торговли.</p> <p>30. Основные направления и методы реструктуризации предприятий торговли.</p> <p>31. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности коммерческой деятельности.</p> <p>32. Электронные торги. Обеспечение государственных, муниципальных закупок и закупок для организаций с государственным участием.</p> <p>33. Электронная розничная торговля: сущность, особенности, организация.</p> <p>34. Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности. Современные системы развития человеческого потенциала, стимулирования и мотивации.</p> <p>35. Организация коммерческих служб предприятий. Формирование эффективного взаимодействия.</p> <p>36. Государственное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>37. Формирование цены и методы ценообразования рыночной экономике.</p> <p>38. Ценообразование в коммерческой деятельности. ценовая стратегия предприятия</p>	
Логистика	<p>39. Понятие и виды логистических систем. Концепции управления логистическими системами в торговле.</p> <p>40. Материальные потоки и логистические операции: понятие, виды. Основные направления снижения издержек.</p>	ПК-7, ДПК-5, ДПК-7
Организация и техника внешнеторговых операций	<p>41. Основные виды внешнеторговых сделок. Организация и порядок проведения экспортно-импортных операций. Основные этапы подготовки, проведения и завершения сделки.</p> <p>42. Формы расчетов при проведении внешнеторговых операций. Аккредитивные формы расчетов. Паспорт сделки.</p> <p>43. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешнеторговых операций. Основные направления их совершенствования в условиях работы в ВТО.</p> <p>44. Способы анализа и формирования цен при осуществлении внешнеторговых операций на: а) биржевые товары; б) товары длительного изготовления; в) товары, поставляемые в короткие сроки.</p> <p>45. Государственное регулирование торговли в Российской Федерации. Полномочия региональных и местных органов власти по регулированию торговой деятельности.</p> <p>46. Международные транспортные операции. Условия и возможности использования различных видов транспорта</p>	ОК-6, ПК-6

	при осуществлении международных перевозок.		
	47. «Инкотермс 2010». Базисные транспортные условия поставки и их основные характеристики.		
Организа- ция, технология и проектирова ние предприя- тий	48. Основы организации и технологии товародвижения. Факторы, влияющие на товародвижение.	ПК-7, ДПК- 2, ДПК-4	
	49. Типы и виды оптовых предприятий. Организация и технология оптовой продажи и оказания услуг.		
	50. Склады: сущность, функции, назначение, классификация. Виды складских помещений и их планировка.		
	51. Складской технологический процесс и принципы его организации. Управление технологическими процессами на складе. Показатели эффективности работы складов.		
	52. Состав и взаимосвязь помещений магазина, требования к устройству магазинов. Планировочные решения магазинов. Критерии эффективности использования площади торгового зала.		
	53. Организация и управление торгово-технологическими процессами в магазине и обслуживание покупателей.		
	54. Организация и технология розничной продажи товаров. Услуги. Социально – экономическая эффективность методов продажи.		
	55. Формирование торговых сетей и интегрированных торговых структур. Франчайзинговые системы в торговле.		
	56. Технология хранения и подготовки товаров к продаже в магазине. Организация и виды материальной ответственности персонала за сохранность и качество товара.		
	57. Принципы и нормы проектирования. Организация проектирования, строительства и капитального ремонта.		
	58. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия. Основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.		
	59. Мерчандайзинг: понятие, виды. Применение мерчандайзинга в продовольственной и непродовольственной торговле.		
	60. Размещение и выкладка товаров в торговых залах. Подходы к оценке эффективности размещения и выкладки товаров.		

Оценка уровня сформированности компетенций, не вошедших в табл. 1, осуществляется в процессе заключительного этапа ГИА, написания выпускной квалификационной работы.

Полное содержание фонда оценочных средств приведено в приложении А.

### 2.1.3 Критерии оценивания

Результаты государственного экзамена определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка «отлично» - пять баллов

- систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы государственного экзамена;
- точное использование научной терминологии, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы;
- владение инструментарием учебных дисциплин, умение его эффективно использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- способность самостоятельно и творчески решать сложные проблемы в нестандартной ситуации;
- полное усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной программой государственного экзамена;
- умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изученным дисциплинам и давать им критическую оценку;
- использование ссылок на действующее законодательство Российской Федерации;
- использование статистической информации по основным социально-экономическим показателям;
- высокий уровень осмысления теоретических и практических вопросов;
- высокий уровень культуры при подготовке и ответе на вопросы и задания экзаменационного билета;
- практическая задача решена правильно, имеет логическое решение и полные пояснения;
- твердые навыки, обеспечивающие решение задач дальнейшей профессиональной деятельности (подтвердил сформированность всех компетенций из п. 2.1.2).

Оценка «хорошо» - четыре балла

- систематизированные и полные знания по всем разделам программы государственного экзамена;
- использование научной терминологии и логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать выводы без существенных ошибок;
- владение инструментарием учебных дисциплин, умение его использовать в решении стандартных задач;
- усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной программой государственного экзамена;
- умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изученным дисциплинам и давать им оценку;
- упоминание действующего законодательства Российской Федерации;
- фрагментарное использование статистической информации по социально-экономическим показателям;

- достаточный уровень осмысления теоретических и практических вопросов;
- достаточный уровень культуры при подготовке и ответе на вопросы и задания экзаменационного билета;
- практическая задача решена правильно, имеет логическое решение, пояснения отсутствуют;
- достаточно твердые навыки и умения, обеспечивающие решение задач предстоящей профессиональной деятельности (подтвердил сформированность компетенций из п. 2.1.2)

Оценка «удовлетворительно» - три балла

- недостаточно полный объем знаний в рамках образовательного стандарта и программы государственного экзамена;
- знание части основной литературы, рекомендованной программой государственного экзамена;
- использование научной терминологии, изложение ответа на вопросы с существенными логическими ошибками;
- слабое владение инструментарием учебных дисциплин, слабый уровень решения стандартных (типовых) задач;
- неумение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях изученных дисциплин;
- отсутствие знаний действующего законодательства Российской Федерации;
- незнание статистической информации по социально-экономическим показателям;
- низкий уровень осмысления теоретических и практических вопросов;
- низкий уровень культуры при подготовке и ответе на вопросы и задания экзаменационного билета;
- практическая задача решена правильно;
- слабые навыки, необходимые для профессиональной деятельности (подтвердил слабую связь знаний с компетенциями из п. 2.1.2)

Оценка «неудовлетворительно» - два балла

- фрагментарные знания в рамках образовательного стандарта и программы государственного экзамена;
- слабые знания отдельных литературных источников, рекомендованных программой государственного экзамена;
- неумение использовать научную терминологию дисциплин, выносимых на государственный экзамен;
- наличие в ответе грубых стилистических и логических ошибок;
- отсутствие знаний действующего законодательства Российской Федерации;
- незнание статистической информации по социально-экономическим показателям;
- низкий уровень культуры при подготовке и ответе на вопросы и задания экзаменационного билета;
- практическая задача не решена;

- отсутствие навыков, необходимых для предстоящей профессиональной деятельности (не подтвердил связь знаний с компетенциями из п.2.1.2)

## 2.1.4 Рекомендации для подготовки к государственному экзамену

### 2.1.4.1 Рекомендуемая литература

1. Боровинский, Дмитрий Владимирович Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с

2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе [Текст] : Учебник для бакалавров / Гаврилов Л.П.- М. : Издательство Юрайт, 2016. - 372 с. Режим доступа: <http://www.biblio-online.ru/book/A36010C5-D831-49AE-A6E5-AF267B31C2A0>

3. Голованова, Светлана Викторовна. Международная торговля в развитии российских товарных рынков: монография / С. В. Голованова. – Москва: Форум; Москва: ИНФРА-М, 2014. – 192 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog>.

4. Гуняков, Ю.В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с.

5. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 456 с. - ISBN 978-5-394-02471-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=513880>

6. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)" / Н. И. Денисова.- Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 478 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=247389>

7. Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий [Текст] : учебное пособие для магистров по направлению "Торговое дело" : соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения / Г. Г. Иванов, К. Ю. Баженов.- Москва : Форум : ИНФРА-М, 2015. - 303 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>

8. Иванов, Геннадий Геннадьевич. Оптовая торговля [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям "Торговое дело" (бакалавриат), "Экономика (бакалавриат),

"Менеджмент (бакалавриат) / Г. Г. Иванов.- Москва : ИНФРА-М : Форум, 2013. - 96 с. Режим доступа: <http://www.znaniium.com/bookread.php?book=411248>

9. Канке, А. А. Логистика [Текст] : Учебник / А. А. Канке, И. П. Кошева.- Москва : ИД Форум, 2015. - 384 с. Режим доступа: <http://www.znaniium.com/bookread.php?book=49289>

10. Кочергина, Татьяна Евгеньевна. Контракты в международной торговле: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 036401 «Таможенное дело» (квалификация (степень) «специалист») / Т. Е. Кочергина. – Санкт-Петербург: Интермедия, 2014. – 204 с. Режим доступа: <http://ibooks.ru>

11. Левкин, Г. Г. Логистика: теория и практика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Г. Г. Левкин. - Изд. 2-е. - Москва : Директ-Медиа, 2013. - 220 с. Режим доступа: [http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib\\_tech/direct\\_01.06.2020/i-136413182.pdf](http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib_tech/direct_01.06.2020/i-136413182.pdf)

12. Любецкий, Владимир Владимирович. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / В. В. Любецкий. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 350 с. Режим доступа: <http://znaniium.com/catalog>.

13. Международное торговое дело : учебник / под ред. О. И. Дегтярева. – Москва : Магистр ; Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 608 с. Режим доступа: <http://znaniium.com/catalog>.

14. Мировая экономика и международные экономические отношения : конспект лекций : учебное пособие / под ред. Л. С. Шаховская. – Москва : КноРус, 2015. – 176 с. Режим доступа: <http://znaniium.com/catalog.php>

15. Организация коммерческой деятельности предприятия. Коммерциология [Текст]: учебное пособие для обучающихся по программам высшего образования направления 38.03.06 "Торговое дело" (степень "бакалавр") Ч. 1 : Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016.– Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib/b65/i-180713719.pdf>

16. Пигунова, О.В. Инновации в торговле [Электронный ресурс] : учеб. пособие / О.В. Пигунова. – Минск: Выш. шк., 2012. – 222 с. - ISBN 978-985-06-2140-5 - Режим доступа: <http://znaniium.com/catalog.php?bookinfo=513880>

17. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник/ Ф.П. Половцева.- М.: ИНФРА-М.- 2014.- 248 с.

18. Рубан О. В. Коммерческая деятельность [Текст] : учеб.-практ. пособие для студентов направления подготовки 100700.62 всех форм обучения / О. В. Рубан ; М-во образования и науки РФ, Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т, 2012. - 88 с.

19. Сергеев, В. И. Управление цепями поставок [Текст] : Учебник для бакалавров / Сергеев В.И.- М. : Издательство Юрайт, 2016. - 479 с. Режим доступа: <http://www.biblio-online.ru/book/15D9A12E-FA2F-4AB5-8D52-98B461A21249>

20. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок [Текст] : учебник : [для студентов вузов по направлению подготовки 38.03.02

"Менеджмент" / А. Н. Стерлигова.- Москва : ИНФРА-М, 2016. - 430 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=517453>

21.Чеглов, Вячеслав Петрович. Инновационный ритейл. Организационное лидерство и эффективные технологии : монография / В. П. Чеглов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИД Форум ; Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=513880>

22.Яковлев, Георгий Антонович Основы коммерции [Текст] : учебное пособие: [для вузов по специальностям 080301 "Коммерция (торговое дело)" и 080111 "Маркетинг"] / Г. А. Яковлев. - Москва : ИНФРА-М, 2016. - 223 с. - (Высшее образование: Бакалавриат).

#### 2.1.4.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. <https://popsters.ru/> -аналитика контента сообществ в социальных сетях
2. <http://www.wto.org> – Всемирная торговая организация
3. <http://www.imf.org/> - Международный валютный фонд
4. <http://elibrary.ru> - Научная электронная библиотека
5. <http://www.prlib.ru> - Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина
6. [http://www.ln.mid.ru/bul\\_newsitem.nsf/kartaflat/02.03](http://www.ln.mid.ru/bul_newsitem.nsf/kartaflat/02.03) - Россия в системе международных отношений
7. <http://www.polpred.com/info/> - Статистика, персоналии, официальные сайты, иностранные представительства в России
8. <http://www.rgwto.com/wto>. - Комиссия по вступлению РФ в ВТО;
9. <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
- 10.<http://www.ruward.ru/> - сайт digital –аналитики в РФ;
- 11.<http://www.rbc.ru> – Росбизнесконсалтинг;
- 12.<http://www.znanium.com> - электронно-библиотечная система «ИНФРА-М»
- 13.<http://e.lanbook.com> -электронно-библиотечная система «ЛАНЬ»
- 14.<http://www.gks.ru/> - федеральная служба государственной статистики РФ
- 15.<http://www.journals.cambridge.org> - Cambridge University Press
16. <http://ieeexplore.ieee.org> -IEEE/IEL Database
- 17.<http://www.oxfordjournals.org> Oxford Journals:
- 18.<http://lib.myilibrary.com> Oxford Russia Fund eContent library

#### 2.1.4.3 Дополнительные рекомендации

При подготовке к экзамену и на экзамене возможно использование определяющих нормативных документов (Технических регламентов, ГОСТов, СанПиН, Номенклатуры ВЭД).

## 2.2 Выпускная квалификационная работа

ВКР представляет собой выполненную обучающимся (несколькими обучающимися совместно) работу, демонстрирующую уровень подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

Выполнение выпускной квалификационной работы производится в соответствии с заданием и графиком выполнения работы, составленным и утвержденным в установленном порядке до начала выполнения выпускной квалификационной работы.

Студенты допускаются к выполнению выпускной квалификационной работы в сроки установленные графиком учебного процесса приказом ректора с визой соответствующего подразделения бухгалтерии, подтверждающей полную оплату образовательных услуг студентами обучающимися с частичной компенсацией затрат на обучение, студенты не оплатив в срок образовательные услуги к выполнению выпускной квалификационной работы не допускаются и подлежат отчислению из университета.

### 2.2.1 Требования к выпускной квалификационной работе

2.2.1.1 Выпускная квалификационная работа выполняется в виде бакалаврской работы

ВКР бакалавра представляет собой самостоятельное законченное исследование на заданную (выбранную) тему, написанное лично выпускником под руководством руководителя, свидетельствующее об умении выпускника работать с литературой, обобщать и анализировать фактический материал, используя теоретические знания и практические навыки, полученные при освоении профессиональной образовательной программы.

Руководителями ВКР назначаются лица из числа профессорско-преподавательского состава выпускающей кафедры.

ВКР бакалавра является заключительным исследованием выпускника Университета, на основе которого государственная аттестационная комиссия выносит решение о присвоении квалификации (степени) по направлению (профилю) подготовки.

Защита ВКР является обязательной составляющей государственной итоговой аттестации выпускников Университета в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования.

Основными целями выполнения и защиты ВКР бакалавра являются:

- углубление, систематизация и интеграция теоретических знаний и практических навыков по направлению (профилю) подготовки высшего профессионального образования;
- развитие умения критически оценивать и обобщать теоретические положения;

- применение полученных знаний при решении прикладных задач по направлению (профилю) подготовки;
- стимулирование навыков самостоятельной аналитической работы;
- овладение современными методами исследования;
- выяснение подготовленности студентов к практической деятельности в современных условиях;
- презентация навыков публичной дискуссии и защиты научных идей, предложений и рекомендаций.

#### 2.2.1.2 Перечень тем бакалаврских работ

1. Коммерческая деятельность как система экономических отношений
2. Система услуг как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности
3. Система услуг в оптовой (розничной) торговле и оценка их качества
4. Особенности деятельности организаторов торговли
5. Сервисное обслуживание покупателей в системе отношений коммерческой деятельности
6. Система обслуживания покупателей на предприятиях оптовой (розничной) торговли и ее совершенствование
7. Коммерческие инновации в оптовых (розничных) торговых предприятиях
8. Формирование благоприятных возможностей коммерческой деятельности организации
9. Особенности развития оптовой (розничной) торговли в инновационной экономике: региональный аспект
10. Организация коммерческой деятельности и ее совершенствование
11. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности коммерческой деятельности
12. Особенности организации и управления сетевой торговлей
13. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности
14. Закупка товаров в системе отношений коммерческой деятельности предприятия
15. Управление поставками товаров в оптовых предприятиях
16. Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности оптового (розничного) предприятия
17. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
18. Особенности формирования инфраструктуры коммерческой деятельности в Красноярском крае
19. Организация формирования ассортимента товаров в оптовых (розничных) торговых предприятиях
20. Организация розничных (оптовых) продаж товаров и повышение ее эффективности
21. Организация коммерческой деятельности оптовых складов и ее совершенствование

22. Разработка бизнес-плана развития коммерческой деятельности предприятия
23. Организация сбыта в системе отношений коммерческой деятельности и ее совершенствование
24. Франчайзинговая форма организации коммерческой деятельности
25. Оптимизация организации закупочно – сбытовой деятельности
26. Особенности коммерческой деятельности предприятий-товаропроизводителей
27. Ограничения организации коммерческой деятельности малого предприятия
28. Особенности коммерческой деятельности предприятий на рынке услуг
29. Организация рекламной деятельности оптового (розничного) торгового предприятия и повышение ее эффективности
30. Организация электронной торговли и ее совершенствование
31. Совершенствование торгово – технологического процесса предприятий оптовой (розничной) торговли
32. Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности предприятия
33. Организация коммерческой деятельности предприятия сетевой торговли и ее совершенствование
34. Организация коммерческой деятельности предприятия дискаунтной торговли и ее совершенствование
35. Состояние оптовой торговли в Красноярском крае и ее совершенствование
36. Организация розничной торговли и ее совершенствование в регионе
37. Проблемы и перспективы развития фирменной торговли в Красноярском крае
38. Мерчандайзинг в системе отношений коммерческой деятельности
39. Логистические проблемы в коммерческой деятельности
40. Совершенствование логистических процессов предприятия
41. Организация складского технологического процесса с применением логистических моделей
42. Управление товарными запасами в оптовой (розничной) торговле
43. Организация внешнеторговой деятельности и ее совершенствование
44. Управление ограничениями в коммерческой деятельности предприятия
45. Особенности формирования оптового продовольственного рынка (региональный аспект).
46. Особенности информационного обеспечения коммерческой деятельности (по отраслям применения)... Красноярского края.
47. Инновации в коммерческой деятельности предприятий (по отраслям применения)....
48. Развитие малого предпринимательства (по отраслям применения)... в Красноярском крае.

49. Тема по заказу организации
50. Тема по проблеме научных исследований

### 2.2.1.3 Порядок выполнения выпускной квалификационной работы

Порядок подготовки и защиты выпускных квалификационных работ (далее — ВКР бакалавра, ВКР) обучающихся по программам подготовки бакалавров устанавливает Положение о выпускной квалификационной работе студентов, обучающихся по программам подготовки бакалавров в Федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Сибирский федеральный университет» <http://about.sfu-kras.ru/docs/8990/pdf/598334>

Вся работа по организации *выбора тем ВКР* проводится на выпускающей кафедре. Для подготовки ВКР каждому обучающемуся приказом ректора назначается тема ВКР, руководитель и при необходимости, консультант. Руководитель ВКР назначается из числа работников университета с соблюдением квалификационных характеристик, согласно единому квалификационному справочнику должностей руководителей, специалистов и служащих.

Обучающимся по их письменному заявлению на имя директора института предоставляется право выбора темы ВКР, в том числе предложение своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности её разработки для практического применения в соответствующей области профессиональной деятельности или на конкретном объекте профессиональной деятельности.

Закрепление тем выпускных квалификационных работ и руководителей за студентами оформляется приказом ректора.

Тематика выпускных квалификационных работ ежегодно формируется, утверждается выпускающей кафедрой и доводится до сведения студентов.

Студент имеет право предложить собственную тему ВКР. В этом случае тема ВКР обсуждается на заседании выпускающей кафедры на основании представленного личного заявления студента на имя заведующего кафедрой с обоснованием целесообразности разработки предлагаемой темы.

При рассмотрении инициативной темы ВКР студента кафедра имеет право согласиться, аргументировано отклонить или переформулировать тему работы.

Закрепление тем ВКР производится на основании личных заявлений студентов, представляемых на имя заведующего соответствующей кафедрой.

Решение кафедры об утверждении тем и закреплении руководителей визируется директором соответствующего института и оформляется приказом ректора университета по завершении теоретического курса.

Для руководства отдельными разделами выпускной квалификационной работы могут назначаться консультанты.

Руководитель ВКР контролирует все стадии подготовки и написания работы вплоть до ее защиты.

Выпускающая кафедра контролирует выполнение студентом календарного плана подготовки ВКР, регистрируют дату допуска готовой работы к защите.

### *Структура и содержание ВКР*

ВКР должна быть направлена на решение задач, имеющих общетеоретическое или практическое значение и состоять из следующих разделов:

- введение, в котором должна быть раскрыта актуальность и сущность исследуемой проблемы;
- обзор литературы по теме работы, в котором должны быть освещены различные точки зрения по затронутым в работе дискуссионным вопросам и обязательно сформулировано авторское отношение к ним;
- характеристика объекта или предмета исследования;
- характеристика методов исследования;
- характеристика результатов исследования и их интерпретация;
- заключение, в котором должны содержаться конкретные выводы из проведенной работы и предложения по их реализации.

Исходя из требований Положения о выпускной квалификационной работе студентов типовая структура бакалаврской работы включает следующие структурные элементы:

- 1) титульный лист;
- 2) задание на выполнение бакалаврской работы;
- 3) содержание;
- 4) введение;
- 5) основную часть;
- 6) заключение;
- 7) список использованных источников;
- 8) приложение.

Структура бакалаврской работы представляет собой составленный в определенном порядке перечень глав и развернутый перечень вопросов, которые должны быть освещены в работе, в соответствии с заявленной темой.

Обязательным для бакалаврской работы является логическая связь между главами и последовательное развитие основной темы на протяжении всей работы. Примерные планы бакалаврских работ представлены далее.

Над содержанием бакалаврской работы студент работает *самостоятельно*, с учетом замысла и индивидуального подхода, а затем согласовывает с руководителем.

Оформление выпускной квалификационной (бакалаврской) работы должно соответствовать требованиям стандарта организации «Система менеджмента качества. Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности» <http://about.sfu-kras.ru/docs/8127/pdf/598334>

Настоящий стандарт организации устанавливает общие требования к построению, изложению и оформлению учебных документов, выполняемых студентами в процессе их обучения в университете.

### *Защита бакалаврской работы в ГЭК*

За месяц до начала работы ГЭК составляется расписание проведения заседаний ГЭК по защите выпускных квалификационных работ.

В соответствии с Положением о Государственной итоговой аттестации выпускников по программам бакалавриата, специалитета и магистратуры <http://about.sfu-kras.ru/node/9518>

защите выпускной дипломной работы допускаются лица, успешно завершившие в полном объеме освоение образовательной программы по направлению подготовки высшего образования, разработанной высшим учебным заведением, в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего образования, и успешно прошедшие все другие виды итоговых аттестационных испытаний.

Законченная ВКР подписывается студентом – дипломником и представляется руководителю. ВКР должны быть сданы выпускником научному руководителю для получения отзыва, как правило, не позднее чем за 17 календарных дней до начала защиты. В случае одобрения, руководитель пишет отзыв.

После завершения подготовки обучающимся выпускной квалификационной работы руководитель ВКР представляет (не позднее чем через 10 календарных дней после представления работы обучающимся) заведующему выпускающей кафедрой письменный отзыв о работе обучающегося в период подготовки ВКР. Далее бакалаврская работа передается заведующему кафедрой, который, на основании отзыва руководителя, решает вопрос о допуске студента к защите и делает соответствующую запись на титульном листе.

К защите дипломник должен подготовить конспект доклада, в котором излагается основные результаты, полученные в ходе исследования, рекомендации по улучшению коммерческой деятельности предприятия с экономическим обоснованием ожидаемого эффекта при внедрении предложений.

Для наглядности представления бакалаврской работы студент-дипломник подготавливает презентацию и раздаточный печатный материал, соответствующие докладу.

Слово для доклада предоставляет студенту секретарь ГЭК. Для доклада основных положений дипломной работы, обоснования выводов и предложений дипломнику предоставляется 10 мин. После доклада студент обязан ответить на заданные вопросы по теме дипломной работы.

Результаты защиты обсуждаются ГЭК на закрытом заседании и объявляются в тот же день после оформления протоколов работы комиссии. Результаты защиты определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

По завершении процедуры защиты всех ВКР, намеченных на данное заседание, на закрытом заседании ГЭК обсуждаются результаты защиты каждого обучающегося и выставляется каждому согласованная итоговая оценка.

На этом же заседании ГЭК принимается решение о присвоении квалификации и выдаче документа об образовании и о квалификации (диплом бакалавра с отличием, диплом бакалавра), о рекомендации лучших работ к публикации, рекомендации в аспирантуру, представлению на конкурс и т.п., о чем делается запись в протоколе заседания.

#### 2.2.1.4 Критерии выставления оценок (соответствия уровня подготовки выпускника требованиям стандарта) на основе выполнения и защиты ВКР

Результаты защиты бакалаврской работы определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценки «отлично» заслуживают работы, в которых полно и всесторонне раскрыто теоретическое содержание темы, дан полный критический анализ в практической и проектной частях. Студентом успешно были решены поставленные задачи, сделаны экономически обоснованные рекомендации. Студент при защите дипломной работы дал аргументированные ответы на все вопросы членов аттестационной комиссии в рамках научного исследования, показал теоретические знания и проявил практические навыки. Оценка «отлично» выставляется студенту, который на защите ВКР подтвердил сформированность у себя компетенций на оценку «отлично» (перечень и оценка которых приведены в п. 2.1.2), а также продемонстрировал полное соответствие приведенным выше требованиям к ВКР и к автору ВКР.

Оценки «хорошо» заслуживают работы, в которых содержание изложено на высоком теоретическом уровне, правильно сформулированы выводы и даны экономически обоснованные предложения, более чем на половину вопросов, заданные при защите дипломной работы. Оценка «хорошо» выставляется студенту, который на защите ВКР подтвердил сформированность у себя компетенций на оценку «хорошо» (перечень и оценка которых приведены в п. 2.1.2), а также продемонстрировал частичное соответствие приведенным выше требованиям к ВКР и к автору ВКР.

Оценки «удовлетворительно» заслуживают работы, в которых теоретические вопросы в основном раскрыты, выводы в основном правильны, предложения представляют интерес, но недостаточно убедительно аргументированы и менее на половины правильных ответов дано на вопросы членов комиссии.

Оценки «неудовлетворительно» заслуживают работы, которые в основном отвечают предъявляемым требованиям, но при защите студент не дал правильных ответов на большинство заданных вопросов, то есть обнаружил серьезные пробелы в профессиональных знаниях.

### **3 Описание материально-технической базы**

Торгово-экономический институт располагает материально-технической базой, соответствующей действующим правилам и нормам и обеспечивающей проведение государственных итоговых испытаний.

Для проведения государственной итоговой аттестации используется аудитория, укомплектованная специальной мебелью, техническими средствами, в том числе для демонстрации презентации к докладу ВКР.

Составители:

Профессор кафедры торгового  
дела и маркетинга ТЭИ СФУ

\_\_\_\_\_ Ю. Ю. Сулова

Профессор кафедры торгового  
дела и маркетинга ТЭИ СФУ

\_\_\_\_\_ В. В. Куимов

Доцент кафедры торгового дела  
и маркетинга ТЭИ СФУ

\_\_\_\_\_ О. В. Рубан

Программа утверждена на заседании кафедры торгового дела и маркетинга  
протокол № 1/7 от «04» сентября 2017 г.

## СОДЕРЖАНИЕ ВОПРОСОВ

*Сущность, функции и содержание коммерческой деятельности*

Понятие коммерческой деятельности. Роль коммерческой деятельности в развитии экономики. Функции коммерческой деятельности: финансовое, информационное, материально-техническое, трудовое обеспечение, закупка товаров, продажа (сбыт) товаров и оказание услуг. Краткое содержание функций.

*Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Роль коммерческой деятельности в развитии экономики.*

Классификация объектов коммерческой деятельности, структурированных по рынкам, по природе происхождения. Экономические и торгово – технологические отношения как объект коммерческой деятельности.

Физические и юридические лица, понятие организации, коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих предприятий. Индивидуальные, партнерские и коллективные организации. Государство как субъект коммерческой деятельности.

*Целеполагание и формулирование задач в коммерческой деятельности.*

Понятия цели, задачи. Классификация целей в зависимости от их содержания, времени постановки. Зависимость целей от внешних и внутренних условий функционирования. Постановка целей организации на различных стадиях (фазах) жизненного цикла компании. Взаимосвязь целей и задач организации. Получение прибыли как условие эффективной деятельности. Конкретизация целей в задачах предприятия.

*Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности*

Материально – техническое обеспечение в системе отношений коммерческой деятельности. Сущность материально – технического обеспечения. Виды материально – технического обеспечения. Показатели эффективности материально – технического обеспечения коммерческой деятельности.

*Система обслуживания покупателей. Основные направления её совершенствования. Показатели качества обслуживания.*

Понятие торгового обслуживания покупателей. Система обслуживания, краткая характеристика основных элементов. Взаимосвязь элементов системы обслуживания с функциями коммерческой деятельности. Основные направления совершенствования системы обслуживания. Влияние качества обслуживания на конечные результаты коммерческой деятельности. Показатели качества обслуживания.

*Коммерческие риски и способы их уменьшения. Управление рисками.*

Сущность коммерческого риска. Неопределенность результатов как условие существования риска. Классификация коммерческих рисков. Основные способы уменьшения отрицательного воздействия рисков на результаты коммерческой деятельности предприятия. Понятие управления рисками. Структура и содержание программы управления рисками.

*Хозяйственные связи в коммерческой деятельности, их особенности при сетевых взаимодействиях.*

Сущность и роль хозяйственных связей в организации коммерческой деятельности. Классификация хозяйственных связей. Транзакции, порядок заключения договоров, исполнение и контроль за исполнением договорных обязательств. Оптимизация хозяйственных связей как способ повышения эффективности коммерческой деятельности. Особенности при сетевых взаимодействиях.

*Договоры в коммерческой деятельности. Принципы и порядок заключения договоров.*

Сущность договора, его структура, виды договоров. Порядок заключения и расторжения договора поставки. Содержание договора поставки. Контроль за выполнением договорных обязательств.

*Организация закупки товаров: цели, задачи. Выбор поставщиков товарных ресурсов.*

Сущность закупочной деятельности. Закупка товаров в системе отношений коммерческой деятельности. Содержание и структура закупочной деятельности в зависимости от концептуальных подходов к организации коммерческой деятельности. Выбор поставщиков при различных подходах. Определение оптимального объема закупки товаров и частоты завоза, точка возобновления заказа.

*Сущность и задачи товарных запасов. Методики определения объема потребности в запасах.*

Сущность и задачи товарных запасов. Условия и причины образования запаса товаров. Классификация товарных запасов. Функции запасов. Методики определения объема потребности в запасах. Роль в коммерческой деятельности.

*Сбытовая деятельность в системе экономических отношений коммерческой деятельности.*

Сущность сбытовой деятельности коммерческих организаций и ее место в системе отношений. Виды сбытовых систем. Характеристика каналов сбыта, их выбор. Особенности сбытовой деятельности в зависимости от концептуальных подходов к организации коммерческой деятельности. Показатели эффективности сбытовой деятельности.

*Эффективность коммерческой деятельности. Оценка результатов и эффективности деятельности предприятия торговли.*

Результаты и эффективность коммерческой деятельности. Система показателей оценки результатов и эффективности коммерческой деятельности. Издержки, их состав, оптимизация. Трансакционные издержки и их структура.

*Финансовое обеспечение коммерческой деятельности.*

Финансовое обеспечение в системе отношений коммерческой деятельности. Понятие финансов, финансовых ресурсов, инвестиций. Классификация финансовых ресурсов в зависимости от источника их образования, периода использования. Оценка финансового обеспечения коммерческой деятельности.

*Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий.*

Понятие управления, функции, методы управления предприятием торговли. Управление ассортиментом, торгово-технологическими процессами, экономическими показателями, покупательскими потоками, совершенствование материально-технической базы в системе управления предприятием.

*Инновации в коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.*

Сущность инноваций, виды инноваций в торговой деятельности, роль инноваций в развитии коммерческой деятельности и повышении конкурентоспособности предприятия. Процессные и технические инновации в торговой деятельности предприятий

*Организация инновационной деятельности предприятий торговли.*

Развитие и особенности организации инноваций. Создание благоприятных условий нововведений. Принципы организации инноваций. Основные направления инновационного развития организаций. Особенности продажи инновационных продуктов.

*Исследование рынков в коммерческой деятельности. Прогнозирование покупательского спроса.*

Цель и задачи исследования рынка. Характеристика товарного предложения, покупательского спроса. Роль изучения и прогнозирования покупательского спроса в организации. Прогнозирование покупательского спроса, методы.

*Организация формирования ассортимента товаров. Показатели оценки ассортимента.*

Понятие ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента. Основные принципы формирования ассортимента товаров. Факторы, влияющие на формирование ассортимента.

*Маркетинг в коммерческой деятельности. Функции маркетинга.*

Понятие маркетинга. Роль маркетинга в коммерческой деятельности предприятия. Принципы маркетинга. Классификация функций маркетинга. Характеристика и сущность их реализации в разрезе подфункций. Аналитическая функция. Производственная функция маркетинга. Сбытовая функция маркетинга. Функция управления и контроля.

*Маркетинговая информационная система предприятия.*

Определение и значение информации в маркетинговой деятельности. Источники информации внутренней и внешней маркетинговой среды. Принципы формирования и использования информации в системе маркетинга. Процесс информационного обеспечения. Классификация маркетинговой информации. Составляющие маркетинговой информационной системы на предприятии.

*Сущность маркетинга и сферы маркетинговой деятельности.*

Базовые категории маркетинга: нужда, потребность, спрос, товар, обмен, рынок. Аспекты определения понятия «маркетинг». Полифункциональная по своей сущности и содержанию роль маркетинга. Сферы маркетинговой деятельности: маркетинг товаров, маркетинг услуг и др.

*Маркетинговая среда: понятие, структура, составляющие.*

Понятие маркетинговой среды фирмы. Микросреда. Факторы микросреды предприятия. Фирма как элемент маркетинговой среды. Другие факторы микросреды: маркетинговые посредники, поставщики, клиентура, конкуренты, контактные аудитории. Характер и степень их влияния на деятельность фирмы. Направления и возможности воздействия фирмы на факторы микросреды. Факторы макросреды: сущность, характер и степень влияния на деятельность фирмы: демографические, экономические, политические, научно-технические факторы, факторы природной и культурной среды. Понятие управляемых и неуправляемых факторов.

*Организация ярмарочно-выставочной и рекламной деятельности предприятий торговли.*

Роль ярмарок в коммерческой деятельности. Сущность и классификация ярмарок и выставок. Особенности ярмарочно-выставочной деятельности в России. Эффективность ярмарок и выставок. Перспективы развития.

*Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности коммерческой деятельности.*

Сущность аутсорсинга. Цели, задачи, функции, виды аутсорсинга в коммерческой деятельности. Перспективы использования аутсорсинга в коммерческой деятельности предприятий.

*Электронная розничная торговля: сущность, особенности, организация.*

Сущность электронной коммерции. Основные формы электронной коммерции. Понятие и характеристика электронного магазина. Организация работы электронного магазина. Основные системы платежей и доставки товаров в электронной коммерции. Подходы к оценке эффективности работы электронного магазина. Формирование внутрифирменных отношений, эффективного взаимодействия.

*Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности. Современные системы развития человеческого потенциала, стимулирования и мотивации.*

Понятие персонала, трудовых ресурсов. Классификация трудовых ресурсов. Цель, задачи трудового обеспечения коммерческой деятельности. Методы отбора персонала. Преимущества и недостатки внешних и внутренних источников набора персонала. Стимулирование и мотивация персонала. Показатели эффективности отбора, использования трудовых ресурсов.

*Организация коммерческих служб предприятий. Формирование эффективного взаимодействия.*

Коммерческие службы как механизм формирования внутрифирменных отношений. Объективная необходимость и факторы формирования организационной структуры коммерческого предприятия, их эволюция. Особенности кросс – функциональной структуры. Формирование внутрифирменных отношений, эффективного взаимодействия.

*Государственное регулирование коммерческой деятельности.*

Понятие, назначение, методы государственного регулирования. Основные направления законодательного регулирования коммерческой деятельности. Основные положения федеральных законов.

*Формирование цены и методы ценообразования рыночной экономике.*

Понятие отпускной, оптовой и розничной цены, их состав. Характеристика и расчёт элементов цены: себестоимости, прибыли, косвенных налогов, оптовых и торговых надбавок. Классификация методов ценообразования и их состав. Характеристика и условия применения методов ценообразования: ориентированных на затраты, ориентированных на спрос потребителей, параметрических, ориентированных на уровень конкуренции.

*Ценообразование в коммерческой деятельности. ценовая стратегия предприятия.*

Этапы процесса ценообразования. Выбор цели ценообразования. Анализ спроса, факторы влияющие на спрос. Анализ издержек. Выбор метода ценообразования. Принятие решения об уровне цен: учёт психологии восприятия цен, учёт соответствия ценового образа проводимой ценовой политике, учёт реакции конкурентов и других участников рынка.

*Понятие и виды логистических систем. Концепции управления логистическими системами в торговле.*

Сущность логистической системы. Характеристика элементов логистических систем: каналы распределения, поставщик, экспедитор, склад, посредник, потребитель. Концепции управления логистическими системами. Проектирование, формирование и оптимизация логистических систем.

*Материальные потоки и логистические операции: понятие, виды. Основные направления снижения издержек.*

Понятие, виды материальных потоков и совокупного материального потока. Классификация и характеристика логистических операций. Объём и содержание логистических операций на разных стадиях движения материального потока. Виды логистических затрат, их формирование.

*Основные виды внешнеторговых сделок. Организация и порядок проведения экспортно-импортных операций. Основные этапы подготовки, проведения и завершения сделки.*

Основные виды внешнеторговых сделок по предмету сделок; каналам сбыта; направлениям - экспортные, импортные, реимпортные, реэкспортные; товарообменные сделки - на безвалютной основе; компенсационные сделки на коммерческой основе; компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве; сделки «о разделе продукции»; сделки – «развитие-импорт». Основные этапы подготовки и последовательность проведения: экспортных сделок, импортных сделок.

*Формы расчетов при проведении внешнеторговых операций. Аккредитивные формы расчетов. Паспорт сделки.*

Основные формы расчетов при проведении внешнеторговых операций. Практика и условия их применения. Роль банков. Расчеты наличные и кредитные. Расчеты по открытому счету, инкассо. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Паспорт сделки. Его цели и практика оформления.

*Тарифные и нетарифные методы регулирования внешнеторговых операций. Основные направления их совершенствования в условиях работы в ВТО.*

Тарифные методы регулирования внешнеторговых операций. Понятие таможенной пошлины и ее функции. Ставки таможенных пошлин,

применяемые в Таможенном союзе (ТС) Евроазиатском экономическом союзе (ЕАЭС). Структура таможенного тарифа.

Нетарифные методы регулирования внешнеторговых операций. Основные виды и направления применения.

Основные направления государственного регулирования внешней торговли в условиях ВТО.

*Способы анализа и формирования цен при осуществлении внешнеторговых операций на: а) биржевые товары; б) товары длительного изготовления; в) товары, поставляемые в короткие сроки.*

Способы анализа цен при подготовке внешнеторговых контрактов.

Основные виды цен и особенности их применения в контрактах купли продажи. Условия и возможности применения: а) «твердых цен», б) цен с последующей фиксацией, в) скользящих цен.

Биржи - как источники сведений о ценах на определенные виды товаров. Практика «уторговывания» при заключении договоров купли продажи. Связь принятых базисных условий «Инкотермс 2010» и состава цены.

*Государственное регулирование торговли в Российской Федерации. Полномочия региональных и местных органов власти по регулированию торговой деятельности.*

Понятие, назначение, методы государственного регулирования. Основные направления законодательного регулирования коммерческой деятельности.

*Международные транспортные операции. Условия и возможности использования различных видов транспорта при осуществлении международных перевозок.*

Место транспортных операций во внешнеторговых сделках. Международная правовая основа операций по перевозке грузов.

Особенности перевозок морским и речным транспортом, преимущества и недостатки. Особенности и практика перевозок железнодорожным транспортом. Особенности перевозок авиационным транспортом. Преимущества и недостатки. Особенности перевозок грузов автомобильным транспортом. Практика перевозки на основе МГП книжки. Контейнерные перевозки грузов.

*«Инкотермс 2010». Базисные транспортные условия поставки и их основные характеристики.*

Транспортные условия договора купли-продажи. Базисные условия поставки «Инкотермс 2010». Классификация терминов «Инкотермс 2010» по обязанностям продавца и используемым видам транспорта.

*Основы организации и технологии товародвижения. Факторы, влияющие на товародвижение.*

Сущность товародвижения. Технологическая цепь товародвижения. Материальная основа технологического процесса товародвижения. Формы и звенность товародвижения. Факторы, влияющие на организацию товародвижения.

*Типы и виды оптовых предприятий. Организация и технология оптовой продажи и оказания услуг.*

Понятие оптового предприятия. Типы и виды оптовых предприятий, их роль в перемещении товаров от товаропроизводителей до потребителей. Методы оптовой продажи товаров. Классификация и содержание оптовых услуг. Оценка эффективности оптовой продажи товаров.

*Склады: сущность, функции, назначение, классификация. Виды складских помещений и их планировка.*

Понятие складов. Роль складов в процессе перемещения товаров из сферы производства в сферу потребления. Назначение и функции складов. Классификация складов по выполняемым функциям, уровню механизации и автоматизации, специализации, по создаваемым условиям хранения и др.

*Складской технологический процесс и принципы его организации. Управление технологическими процессами на складе. Показатели эффективности работы складов.*

Сущность и содержание складского технологического процесса. Характеристика операций по поступлению, приемке, хранению, отпуску товаров со склада. Особенности осуществления технологических операций в зависимости от вида склада. Принципы организации складского технологического процесса. Организация, планирование и контроль за осуществлением складских операций. Показатели эффективности работы складов.

*Состав и взаимосвязь помещений магазина, требования к устройству магазинов. Планировочные решения магазинов. Критерии эффективности использования площади торгового зала.*

Понятие магазина. Основные помещения магазина. Зависимость состава помещений от особенностей осуществления торгово – технологических операций. Взаимосвязь помещений с учетом рационализации торгово – технологических процессов. Требования к устройству магазинов. Планировочные решения магазинов. Линейная, боксовая и смешанная планировки магазинов. Факторы, влияющие на выбор планировки магазина. Показатели эффективности использования площади магазина: коэффициенты установочной и выставочной площадей, доля торговой площади в общей площади магазина, коэффициент емкости оборудования, их нормативные значения.

*Организация и управление торгово-технологическими процессами в магазине и обслуживание покупателей.*

Сущность торгово – технологического процесса. Влияние торгово – технологических процессов на планировку магазина. Содержание торгово – технологических процессов: приемка, хранение, подготовка товаров к продаже, выкладка товаров в торговом зале, продажа. Основные схемы торгово – технологических процессов. Факторы, влияющие на организацию торгово – технологических процессов. Управление торгово – технологическими процессами в разрезе объектов управления: ассортимент, товарные запасы, покупательские потоки, организация труда и стимулирование персонала и др. Культура и качество обслуживания покупателей.

*Организация и технология розничной продажи товаров. Услуги. Социально – экономическая эффективность методов продажи.*

Сущность розничной продажи товаров. Экономическое и социальное значение продажи товаров. Понятие методов продажи. Технология розничной продажи товаров в разрезе методов. Социально – экономическая эффективность методов продажи: технико – технологические, социальные и экономические показатели. Услуги, оказываемые розничными торговыми предприятиями: информационно – консультационные, по созданию удобств покупателям, по оказанию помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании.

*Формирование торговых сетей и интегрированных торговых структур. Франчайзинговые системы в торговле.*

Понятие торговых сетей. Преимущества торговых сетей по сравнению с автономными торговыми предприятиями. Отличительные особенности торговых сетей. Классификация торговых сетей. Формирование торговых сетей с использованием договора франшизы.

*Технология хранения и подготовки товаров к продаже в магазине. Организация и виды материальной ответственности персонала за сохранность и качество товара.*

Хранение и подготовка товаров к продаже как составные элементы торгово-технологического процесса. Создание условий хранения. Особенности хранения и подготовки к продаже продовольственных и непродовольственных товаров.

*Принципы и нормы проектирования. Организация проектирования, строительства и капитального ремонта.*

Понятие типовых проектов, проектирования. Принципы. Основные требования к проектированию и строительству предприятий. Содержание СНиПа. Этапы проектирования. Способы проведения строительных работ. Порядок приемки законченных строительством и реконструированных предприятий торговли. Реконструкция и ремонт торговых предприятий.

*Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия. Основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.*

Сущность товароснабжения торговых предприятий. Принципы товароснабжения. Основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Способы и маршруты доставки товаров в торговые предприятия.

*Мерчандайзинг: понятие, виды. Применение мерчандайзинга в продовольственной и непродовольственной торговле.*

Понятие мерчандайзинга. Характеристика основных элементов мерчандайзинга. Роль, значение мерчандайзинга в организации торговли. Использование принципов мерчандайзинга в магазинах различных видов и типов.

*Размещение и выкладка товаров в торговых залах. Подходы к оценке эффективности размещения и выкладки товаров.*

Влияние размещения и выкладки товаров на качество обслуживания покупателей и результаты торгового предприятия. Принципы размещения и выкладки товаров в торговом зале. Размещение и выкладка товаров с учетом удельного веса товаров в общем товарообороте торгового предприятия. Горизонтальная и вертикальная выкладка товаров. Подходы к оценке эффективности размещения и выкладки товаров.

### **Библиографический список для подготовки вопросов**

по дисциплинам «Коммерческая деятельность», «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» и «Организация, технология и проектирование предприятий»

1. Бланк, Игорь Александрович. Торговый менеджмент = [Trading] / И. А. Бланк. - Киев : Эльга : Омега-Л, 2013. - 780 с.
2. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.
3. Гаврилов Л.П. Информационные технологии в коммерции [Текст] : учебное пособие: [по специальностям 080301 "Коммерция" (торговое дело), 080111 "Маркетинг"] / Л. П. Гаврилов. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 236, [1] с.
4. Герасименко, В.В. Ценообразование: учебное пособие/ В.В. Герасименко, Н.Н. Думная, А.Н. Михайлин.- МГУ им. М.В. Ломоносова. Экономический факультет.- М.: ИНФРА-М.- 2011.- 422 с.
5. Голова А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. – М.: Дашков и К, 2015. – 280 с.

6. Грищенко, И.И. Маркетинг и ценообразование. Практикум/ И.И. Грищенко, Г. Н. Кожухова, В.Л. Кузьменко, Т.М. Тишковская. Изд. Гревцова.- 2013.- 176 с.
7. Гуняков Ю.В. Коммерциология: Теория коммерческой деятельности. Том 1. Метод познания / Монография; Краснояр. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2008. – 180 с.
8. Гуняков Ю.В. Коммерциология: Теория коммерческой деятельности. Том 2. Предмет познания / Монография; Краснояр. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2008. – 220 с.
9. Гуняков, Ю.В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с.
10. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчианц. – М.: Дашков и К, 2015. – 400 с.
11. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчианц, О.В. Памбухчианц. – М.: Дашков и К, 2015. – 456 с.
12. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчианц, О. В. Памбухчианц. - 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012. - 699 с.
13. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)" / Н. И. Денисова. - Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 478 с.
14. Ефимова, С.А. Цены и ценообразование: учебное пособие/ С.А. Ефимова, А.П. Плотникова. -М.: Омега-Л.- 2012.- 192 с.
15. Кент, Т. Розничная торговля [Электронный ресурс]: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело») / Т. Кент, О. Омар; пер. с англ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 719 с.
16. Кривцов, А.И. Ценообразование: учебное пособие/ А.И. Кривцов.- Самара: СИ (филиал) РГТЭУ.- 2012.- 172 с.
17. Липсиц, И.В. Ценообразование: учебно-практическое пособие/ И.В. Липсиц, М.В. Долгова, Л.С. Латышова; под ред. В.А. Киселева.- М.: Юрайт.- 2011.- 399 с.
18. Магомедов, Д.М. Ценообразование: учебное пособие/ Д.М. Магомедов, Е.Ю. Коломзина, И.И. Чайкин.- М.: Дашков и К.- 2012.- 256 с.
19. Минько, Э.В. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг" / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - 2-е изд. - Москва ; Санкт-Петербург ; Нижний Новгород : Питер, 2013. - 336 с.
20. Наумов, В.Н. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. . (Электронно-библиотечная система «ЭБС ИНФРА-М <http://www.znaniium.com>»)

21. Основы бизнеса [Текст] : учебник / ред. : Ю. Б. Рубин. - 7-е изд. перераб. и доп. - Москва : Маркет ДС Корпорейшн, 2006. - 388 с.
22. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : "Дашков и К", 2013. - 500 с.
23. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева. - 2-е изд. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.
24. Резник, С.Д. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д.Резник, А.В.Глухова, А.Е.Черницов; под общ. ред. С.Д.Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. (Электронно-библиотечная система «ЭБС ИНФРА-М <http://www.znaniium.com>»)
25. Рубан О.В. Аутсорсинг в торговле: учебное пособие / О.В. Рубан, Л.В. Иванова, Т.Ю. Винокурова. – Красноярск, 2012.
26. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: Учебник / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Изд-во Юрайт; 2014. (Электронно-библиотечная система «ЭБС Юрайт [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)»).
27. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011-2015 годы и период до 2020 года. [Электронный ресурс] <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=112881>
28. Яковлев Г. А. Основы коммерции : учеб. пособие для вузов / Г. А. Яковлев. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с.

### **Библиографический список для подготовки вопросов по дисциплине «Логистика»**

1. Григорьев М.Н. Коммерческая логистика: теория и практика: учебник / М.Н. Григорьев, В.В. Ткач, С.А. Уваров. - М.: Юрайт. – 2014. – 490 с. – гриф МО.
2. Сергеев В.И. Логистика снабжения: учебник / В.И.Сергеев, И.П. Эльяшевич. - М.: Юрайт. – 2014. – 523 с. – гриф УМО.
3. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. - М.: Юрайт. – 2014. – 405 с. – гриф УМО.
4. Сергеев В.И. Управление цепями поставок / В.И. Сергеев. - М.: Юрайт. – 2015. – 479 с. – гриф УМО.
5. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник [Текст] / А.Н. Стерлигова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 430 с.
6. Аникин Б.А. Коммерческая логистика: учебник / Б.А. Аникин. – М.: Проспект, 2012. – 432 с.
7. Волгин В.В. Логистика хранения товаров: практическое пособие / В.В. Волгин. – 2-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К», 2010. – 368 с.
8. Григорьев М.Н. Логистика. Базовый курс: учебник для бакалавров / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. - 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2012. – 818 с.

9. Дыбская В.В. Логистика складирования: учебник / В.В. Дыбская. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 559 с.

**Библиографический список для подготовки вопросов**  
по дисциплине «Организация и технология внешнеторговых операций»

1. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавров/ Е.Ф. Прокушев, А.А.Костин; под ред. Е.Ф. Прокушева.- 8-е изд., перераб. и доп.- М.; Издательство Юрайт,2012.-527сю-Серия Бакалавр. Базовый курс

2. Джабиев А.П. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности России: Учебник / А.П. Джабиев.-Москва: Экономика, 2012.- 479с.- (Высшее образование.)

3. Федеральный Закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ».

4. Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции»

5. Федеральный закон от 22.06.1998 № 86-ФЗ «О лекарственных средствах»

6. Закон РФ от 7.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей»

**Библиографический список для подготовки вопросов**  
по дисциплине «Маркетинг»

1. Брассингтон, Ф. Основы маркетинга / Ф. Брассингтон, С. Петтитт.- М.: Бизнес Букс, 2014.- 536 с.

2. Бронникова, Т.С. Маркетинг: теория, методика, практика: учебное пособие / Т. С. Бронникова Т. С. - М.: КНОРУС, 2012. - 208 с.

3. Годин, А.М. Маркетинг: учебник/ А.М. Годин.- Москва: Дашков и К°, 2010.- 671 с.

4. Калька, Р. Маркетинг. Р. Калька, А. Мэссен Marketing. Серия: Лаборатория успеха. Бизнес-рецепты.- Изд.: SmartBookСмартБук.- 2011.- 128 с.

5. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент: учебник/ Ф. Котлер, К.Л. Келлер. пер. с англ. В Кузина. 14-е изд.-Издательство: Питер.- 2014.- 800 с.

6. Маркетинг в коммерции: учебник/ под ред. Л.П. Дашкова.- 3-е изд.- М.: Дашков и К°.- 2011.- 548 с.