



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)**

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по подготовке и проведению государственной итоговой аттестации
для обучающихся по направлению подготовки
38.03.06 «Торговое дело», профиль «Коммерция»

Ростов-на-Дону
2018

Авторы-составители канд.эк.наук, доцент А.Н. Максименко, канд.эк.наук, доцент С.Н. Текучева, канд.эк.наук доцент И.А. Еременко

Методические указания по подготовке и проведению государственной итоговой аттестации для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Коммерция» – Ростов-на-Дону: Донской гос. техн. ун-т, 2018. – с.

Предназначены для обучающихся по направлению 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Коммерция» для подготовки к государственной итоговой аттестации, включающей государственный экзамен и выпускную квалификационную работу. Особое внимание уделено рекомендациям по порядку выбора темы, определения структуры ВКР, проведения самостоятельного исследования, оформления и защиты ВКР.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Донского государственного технического университета

Научный редактор канд. экон. наук, доцент И.А. Еременко

В печать	2018 г.
Формат	Объем_____усл. п. л.
Тираж 50 экз.	Заказ №.

Издательский центр ДГТУ
Адрес университета и полиграфического предприятия: 344000, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1

© А.Н. Максименко, С.Н. Текучева,
Еременко И.А.
© Донской государственный
технический университет,
2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения	4
1.1. Подготовка, проведение и оценивание результатов государственного экзамена ..	4
1.2 Подготовка к защите выпускной квалификационной работы и ее защита	15
1.2.1. Выбор темы выпускной квалификационной работы	17
1.2.2. Выбор объекта исследования выпускной квалификационной работы.....	23
1.2.3. Цели и задачи выпускной квалификационной работы	23
1.2.4. Структура и содержание выпускной квалификационной работы	25
1.2.5. Основные правила оформления ВКР	28
Оформление заголовков	28
Оформление иллюстраций	29
Оформление таблиц	29
Оформление формул	30
Оформление ссылок.....	30
Оформление библиографического списка.....	31
Оформление приложений.....	31
1.2.6 Оценка результатов защиты ВКР	32
ПРИЛОЖЕНИЯ	39
Приложение 1	40
Приложение 2	43
Приложение 3	45
Приложение 4	46
Приложение 5	47
Приложение 6	47
Приложение 7	49
Приложение 8	50

1. Общие положения

Государственная итоговая аттестация направлена на установление уровня подготовленности выпускника к выполнению профессиональных задач и соответствия уровня профессиональной подготовки выпускников требованиям федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки бакалавра 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Коммерция» на основе принципов объективности и независимости. Задачи Государственной итоговой аттестации:

- - оценка уровня полученных знаний, умений и владений;
- - оценка степени овладения выпускником общекультурных и профессиональных компетенций;
- - оценка степени готовности бакалавра к решению профессиональных задач в соответствии с профилем «Коммерция» и видами профессиональной деятельности;
- - оценка степени владения навыками самостоятельной научно-исследовательской деятельности;
- - принятие решения о присвоении выпускнику степени бакалавра по направлению подготовки 38.03.06 и выдаче диплома.

ГИА в рамках освоения ОПОП ВО является обязательной.

ГИА проводится в виде государственного экзамена (ГЭ) и защиты выпускной квалификационной работы (ВКР).

1.1. Подготовка, проведение и оценивание результатов государственного экзамена

Для оценки результатов освоения ОПОП ВО на государственный экзамен выносятся компетенции, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень компетенций, оцениваемых на государственном экзамене

Код	Формулировка компетенции
ОК-2	способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
ОПК-3	умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов
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
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-10	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
ПК-12	способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий

Государственный экзамен проводится *в устной форме*.

Форма билета ГЭ приведена в положении о государственной итоговой аттестации выпускников программ высшего образования – программ бакалавриата, программ специалитета, программ магистратуры. Билет ГЭ обязательно включает 2 теоретических вопроса и одно практическое задание.

Полный перечень вопросов и заданий, выносимых на государственный экзамен приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Вопросы и задания ГЭ

№ п/п	Дисциплина	Перечень теоретических и (или) практических вопросов и заданий, выносимых на ГЭ (ИЭ)	Оцениваемые компетенции (код)
1	Маркетинг	<p>Теоретические вопросы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Система маркетинговых исследований и информации в коммерческой и логистической деятельности предприятия. 2. Расчет бюджета и оценка эффективности маркетинга. 3. Покупательское поведение потребителей: факторы, влияния и особенности процесса принятия решений о покупке. 4. Комплекс маркетинга, его основные элементы, особенности разработки и реализации на предприятиях торговли. 5. Продвижение как элемент комплекса маркетинга. 6. Документационное сопровождение бизнес-процессов маркетинговой деятельности предприятия. 7. Распределение как элемент комплекса маркетинга: сущность, виды маркетинговых каналов товародвижения. Роль маркетингового канала товародвижения в процессе доведения товара до потребителя. <p>Практические вопросы и задания</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. Ситуация. В последние годы известный бренд McDonalds работает уже не столь эффективно, как раньше. Этому способствовали различные причины, в том числе действия на рынке Fast-Food сети закусочных Burger King , которая позиционировала себя так же, как McDonalds (тот же самый ассортиментный ряд), но с упором на качество и особый вкус своей продукции, а так же многих других конкурентов, которые становились не только более прибыльными, но и уже догоняли McDonalds по числу ресторанов. В McDonalds решили бороться со спадом. Как бороться со спадом интереса потребителей? 9. Ситуация. В областном центре на рынке розничной торговли строительными материалами конкурирует 6 фирм. Торговая фирма «Лесстрой», которая первая в городе (8 лет назад) начала продавать строительные материалы, в качестве своего ближайшего конкурента рассматривает фирму «Стройкомплект» (6 лет на рынке). Торговая фирма «Лесстрой» имеет сеть из 4 магазинов, фирма «Стройкомплект» из 2 магазинов. Ассортимент данных магазинов практически идентичен, ценовая политика по основным группам товаров одинакова. Обе фирмы 	ОК-2, ОПК-5

		<p>являются лидерами на рынке по величине цен. Благодаря закупке больших объемов товаров у производителей и посредников конечная стоимость значительно ниже, чем у других конкурентов. Варианты преимуществ, которыми обладает торговая фирма «Лесстрой», следующие: близость к потребителю (сеть из 4 магазинов в разных частях города); широкий ассортимент и низкие цены; высококвалифицированный персонал (опытные и любезные продавцы магазинов с радостью помогают покупателям, не владеющим знаниями в предметной области). Выберите критерии для позиционирования торговой фирмы «Лесстрой», которыми не смогут воспользоваться конкуренты и которые будут важны для потребителей.</p> <p>10. Задача. По статистике, только 4 % неудовлетворенных потребителей предъявляют претензии. В компанию «Ваш дом» за прошедший год поступило 45 жалоб. Рассчитайте, сколько потребителей в действительности недовольны продукцией предприятия.</p> <p>11. Задача. В 2017 году в Ростове-на-Дону было введено 1 450 тыс.м2 жилья. Старый фонд составляет 26 млн м2 жилья. Ежегодный объем обновления оконных конструкций в старом фонде составляет 11 %. Расчетный коэффициент, связывающий суммарную площадь всех светопрозрачных ограждений с общей жилой площадью, равен 0,112. Рассчитайте емкость рынка Ростова-на-Дону для производителя оконных конструкций.</p> <p>12. Задача. Рассчитайте ROI маркетинга, если дополнительный доход компании, полученный после проведения маркетинговых мероприятий, составил 32 млн рублей, расходы на рекламу 12 млн руб.</p> <p>13. Разработайте схему проведения маркетингового исследования в следующей ситуации: индивидуальный предприниматель хочет открыть парикмахерскую в районе, где он проживает.</p>	
2	Менеджмент	<p>Теоретические вопросы</p> <p>14. Сущность управленческой деятельности. Управление и его элементы. Уровни управления.</p> <p>15. Конфликты в торговых предприятиях, причины, типы и методы разрешения.</p> <p>16. Анализ внешней и внутренней среды предприятия.</p> <p>17. Типы организационных структур, их особенности и эффективность функционирования в торговых предприятиях.</p> <p>18. Сущность кадрового менеджмента. Система управления кадрами.</p> <p>19. Бизнес-процессы торгового предприятия как объект менеджмента.</p> <p>20. Контроль как функция менеджмента, управленческие полномочия и механизм их делегирования.</p> <p>21. Механизм контроля выполнения условий заключенных договоров.</p> <p>22. Процесс, модели и методы принятия управленческих решений в построении взаимоотношений с контрагентами.</p> <p>23. Планирование в системе управления коммерческих (логистических) предприятий.</p> <p>24. Практические задания</p> <p>25. Составьте примерную организационную структуру торгового предприятия, реализующего текстиль для дома в розницу через отдельно стоящий магазин в спальном районе крупного города.</p> <p>26. Составьте примерную организационную структуру оптового торгового предприятия, реализующего керамическую плитку.</p>	ОПК-3, ОК-2, ОПК-5, ПК-6, ПК-7

3	Экономика в коммерческой деятельности предприятия	<p style="text-align: center;">Теоретические вопросы</p> <p>27. Коммерческая деятельность предприятий как объект экономического анализа. Показатели и методология оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий.</p> <p>28. Основные ресурсы предприятия и эффективность их использования: товарные ресурсы, трудовые ресурсы, материально-техническая база, финансовые ресурсы.</p> <p>29. Управление товарным обеспечением предприятия: основные показатели и методика их расчета.</p> <p>30. Практические вопросы и задания</p> <p>31. За 2017 г. среднегодовая стоимость ОПФ составила 5 480 000 руб., выпуск продукции 9 237 000 руб. В 2018 г. при той же стоимости ОПФ за счет сокращения простоев оборудования на 5 % выпуск продукции составил 11 368 000 руб. Определите фондоотдачу и фондоемкость продукции в 2017 и 2016 годах.</p> <p>32. Первоначальная стоимость производственной линии – 2 480 000 руб., срок полезного использования – 10 лет. Определите остаточную стоимость и стоимость износа станка после 3-х лет эксплуатации линейным методом.</p> <p>33. Первоначальная стоимость производственной линии – 2 480 000 руб., срок полезного использования – 10 лет. Определите остаточную стоимость и стоимость износа станка после 3-х лет эксплуатации любым нелинейным методом.</p> <p>34. Среднесписочное число работающих на предприятии за отчетный год 56 человек. За 2018 год было принято на работу 11 человек, а уволено 8 человек.</p> <p>Определите:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) оборот кадров по приему; 2) оборот кадров по выбытию; 3) общий оборот кадров; 4) коэффициент постоянства кадров. <p>35. Определите себестоимость и чистую прибыль фабрики по производству кормов для домашних животных за квартал, если известно, что:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) квартальный валовой доход от реализации кормов для домашних животных составил 210 млн руб., при этом НДС – 10%; 2) рентабельность реализованной продукции по валовой прибыли 18%; 3) внереализационные доходы за квартал 475 тыс. руб без учета НДС; 4) внереализационные расходы, связанные с получением дохода за квартал, составили 305 тыс. руб. без учета НДС; 5) ставка налога на прибыль 20 %. 	ОК-2
4	Правовое регулирование профессиональной деятельности	<p style="text-align: center;">Теоретические вопросы</p> <p>36. Основные отрасли права РФ: конституционное, административное, гражданское, гражданско-процессуальное, уголовное, уголовно-процессуальное, трудовое, семейное, финансовое, земельное, сельскохозяйственное, международное право и их взаимодействие в общей системе права, их влияние на профессиональную деятельность предприятий.</p> <p>37. Правовая защита интересов субъектов коммерческой деятельности и их правовые отношения с органами государственной власти, и управления. Защита прав предпринимателей.</p> <p>38. Правовое регулирование отношений в области защиты прав потребителей. Правила продажи отдельных видов товаров.</p> <p>39. Договоры в коммерческой деятельности. Виды, структура, существенные условия и механизм защиты прав сторон.</p>	ОПК-3

	<p>40. Практические вопросы и задания</p> <p>41. Гражданин Дрокин И.Н. в магазине купил краску для пола, но оказалось, что она не подошла по цвету. Он обратился в магазин с просьбой обменять краску на другой цвет. Администрация магазина заявила, что краска относится к товарам бытовой химии и обмену не подлежит. Кто прав в данной ситуации? Ответ обоснуйте.</p> <p>42. Гражданин Петров А.С. приобрел 23июня 2017г. в магазине «Техно» тостер. Через несколько дней тостер вышел из строя. Гр. Петров обратился в магазин с просьбой вернуть ему деньги с тем, чтобы приобрести тостер в другом магазине. Магазин признал ненадлежащее качество товара, однако отказался расторгнуть договор купли-продажи и заявил о единственном возможном варианте-замене тостера с неисправностями на новый тостер аналогичной марки и артикула. Но Гр. Петров продолжал требовать именно расторжения договора купли-продажи и возврата денежных средств. На чьей стороне закон? Ответ обоснуйте.</p> <p>43. Гражданин Петров А.Ф. приобрел в магазине «Эльдорадо» телевизор марки Soni. Гарантийный срок был установлен 1год. Через 11 месяцев в телевизоре стала пропадать картинка. Проверив исправность антенны и другого оборудования, гр. Петров обратился в магазин с просьбой устранить неполадку. Гр. Петров имел на руках все необходимые документы (товарный, кассовый чеки). Магазин признал существенные недостатки товара и телевизор был принят к устранению неполадки. Ремонт производился в течение 3-х недель, после чего телевизор был возвращен гр. Петрову. Через 2 недели вновь произошла поломка, однако сервисный центр отказался произвести ремонт, ссылаясь на то, что гарантийный срок уже истек. На чьей стороне закон? Ответ обоснуйте.</p> <p>44. Гражданка Сидорова А.М. приобрела в internet-магазине женские брюки и платье, которые должны были быть доставлены из Италии. Она полностью ознакомилась с информацией о товаре, о цене, доставке, о порядке оплаты. В момент доставки информация о сроках возврата товара была предоставлена гр. Сидоровой в письменном виде. Однако, гр. Сидорова, не указав причин, решила вернуть в магазин брюки и платье. Магазин согласился расторгнуть договор купли-продажи и вернуть денежные средства гр. Сидоровой, однако, денежные средства, потраченные на доставку данного товара от потребителя (затраты на работу курьера и транспортные расходы, все вместе равное 950 руб.) должна была возместить она. Гр. Сидорова потребовала вернуть всю сумму, уплаченную за товар. Разрешите ситуацию, основываясь на закон.</p> <p>45. Гражданин Попов С.А. поставил в автосервисе новый радиатор. В течении гарантийного срока были обнаружены недостатки этого радиатора. Гражданин Попов приехал в автосервис, где в его машину был поставлен радиатор, и попросил заменить его на новый, либо устранить недостатки. Администратор мастерской сказал, что радиатор заменят, но он должен заплатить мастеру, за проделанную работу. На чьей стороне закон? Ответ обоснуйте.</p> <p>46. Гражданин Ветров Д.О. приобрёл три метра ткани на костюм, но его супруга посчитала выбор неудачным и с отрезом ткани отправилась в магазин, чтобы заменить на другую ткань. Чек был сохранён. Но в магазине, несмотря на то, что с момента покупки прошло несколько часов, товар обменять отказались. Кто прав в этой ситуации покупатель или магазин? Обоснуйте ответ, ссылаясь на закон.</p>	
--	---	--

5	Бухгалтерский учет	<p>Теоретические вопросы</p> <p>47. Система нормативного регулирования бухгалтерского учёта, его сущность, значение и отраслевые особенности в торговых организациях.</p> <p>48. Хозяйственные процессы торгового предприятия, их характеристика и документационное сопровождение.</p> <p>49. Финансовая отчетность торгового предприятия, состав отчетности и порядок формирования ее показателей.</p> <p>50. Анализ хозяйственной деятельности предприятия на основе данных финансовой отчетности. Его преимущества и недостатки.</p> <p>51. Учёт процесса снабжения и продаж торгового предприятия. Инвентаризация запасов.</p> <p>52. Налогообложение торговых предприятий. ОСНО и специальные налоговые режимы.</p> <p>53. Бухгалтерский учет денежных средств и расчетов в торговой деятельности предприятий.</p> <p>54. Структура доходов и расходов торгового предприятия и их оптимизация.</p> <p>Практические вопросы и задания</p> <p>55. Исходные данные. Остатки по счетам ООО «Альфа» на 01.10.2018 года: материалы - 30 000 рублей, расчетные счета- 100 000 рублей, задолженность поставщикам - 120 000 рублей, уставный капитал - 10 000 рублей. Хозяйственные операции ООО «Альфа» за октябрь 2018 года: оприходованы поступившие от поставщиков запасные части на сумму - 45600 руб., начислена заработная плата рабочим, занятым обслуживанием оборудования – 13500 руб., списаны материалы, израсходованные на хозяйственные нужды - 2 000 руб. Задание: открыть счета бухгалтерского учета; отразить на счетах операции; составить оборотно-сальдовую ведомость.</p> <p>56. Остатки по счетам ЗАО «Ростов» на 1 января 2018г. 10 счет «Материалы» - учетная цена – 105 000 рублей, 16 счет «Отклонения в стоимости материальных ценностей» – 9 500 рублей, 51 счет «Расчетные счета» – 1 60 000 рублей, 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – 200 000 рублей, 80 счет «Уставный капитал» - 74 500 руб. Составить бухгалтерские проводки по учету процесса снабжения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Акцептован счет поставщика за поступившие от него материалы по фактической себестоимости – 450 000 рублей. 2) Оприходованы на склад материалы по учетным ценам – 400 000 рублей. 3) Определены отклонения в стоимости материалов – ? рублей. 4) Отпущены материалы по учетным ценам на: <ul style="list-style-type: none"> - основное производство – 300 000 рублей, - общепроизводственные расходы – 70 000 рублей, - общехозяйственные расходы – 45 000 рублей. 5) Списываются отклонения в стоимости материалов израсходованных на: <ul style="list-style-type: none"> - основное производство – ? рублей, - общепроизводственные расходы – ? рублей, - общехозяйственные расходы – ? рублей. 6) Оплачен счет поставщика – 450 000 рублей. 	ОПК-3, ОПК-5
6	Коммерческая деятельность	<p>Теоретические вопросы</p> <p>57. Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия и его ресурсный потенциал.</p> <p>58. Бизнес-процессы торгового предприятия, их характеристика и документационное сопровождение.</p>	ОК-2, ОПК-5, ПК-7

		<p>59. Материально-техническое обеспечение коммерческого (логистического) предприятия: планирование, организация и оценка эффективности.</p> <p>60. Управление товарными запасами и товарным обеспечением. Их оптимизация.</p> <p>61. Планирование и организация процесса снабжения и сбыта на предприятии.</p> <p>Практические вопросы и задания</p> <p>62. В фитнес – клуб руководство решило поставить солярий. Рассчитайте себестоимость 1 минуты работы солярия, если известны следующие данные: стоимость б/у солярия - 80 тыс.руб., замена ламп - 34 тыс.руб., срок амортизации ламп -800 часов. Солярий находится в помещении площадью 12 м2. Стоимость аренды 800 руб./м2 в месяц. Длительность рабочего дня - 12 часов. Мощность солярия 3 кВт, цена электроэнергии 1 кВт=4,8 руб.</p> <p>63. В торговой организации на 7 дней замедлилась Товарооборачиваемость одежды для спорта, образовались сверхнормативные товарные запасы. Предложите возможные варианты коммерческих решений по ускорению товарооборачиваемости одежды для спорта (детская одежда для спорта).</p> <p>64. Товароведу поручено заключить договоры на поставку кондитерских изделий с конкурентоспособными поставщиками. Необходимо собрать информацию о спросе и необходимом объеме закупок данных товаров. Составьте перечень информации, которой должен владеть товаровед, укажите источники ее получения».</p> <p>65. Производственный потенциал предприятия позволяет обслуживать 3 000 тысяч человек в год. Обследование 1 тысячи потребителей показало, что 10% из них ориентируются на качество услуги и воспользуются ей 6 раз в год по максимальной цене в 1000 рублей. Для 30% потребителей предел цены составляет 300 рублей, при пользовании услугами 4 раза в год. Остальные потребители могут воспользоваться услугой по 3 раза в год, за цену, не превышающую 100 рублей. Установите цену на услугу, исходя из возможности получения максимальной прибыли, при условии, что затраты на производство одной услуги составляют 75 рублей.</p>	
7	Конъюнктура рынков потребительских товаров	<p>Теоретические вопросы</p> <p>66. Сущность и показатели оценки рыночной конъюнктуры.</p> <p>67. Виды рынков, оценка уровня монополизации и конкуренции на рынке и их соответствие антимонопольному законодательству РФ.</p> <p>68. Исследование устойчивости рынка на основе статистических данных.</p> <p>69. Индексные методы применяемые для исследования конъюнктуры рынков.</p> <p>70. Колеблемость и цикличность развития экономики РФ, методы анализа и основные показатели.</p> <p>Практические вопросы и задания</p> <p>71. На рынке некоторого товара действуют 11 фирм. Доля фирмы 1 составляет 19 %, фирмы 2 – 14%, фирм 3, 4, 5, 6 – по 10%, фирм 7, 8, 9 – по 6%, фирм – 10, 11 – по 4,5%. Рассчитать индекс Херфиндаля-Хиршмана для этих 11 фирм. Если фирмы 2 и 3 решат объединиться, должны ли государственные органы позволить им объединиться? Слияние разрешается, если индекс не превышает 1900.</p> <p>72. Рассчитать среднюю цену товара в целом за год, при следующих фиксированных данных о ценах на начало каждого месяца: 01.01- 125,</p>	ПК-10

		01.02 – 123, 01.03 – 124, 01.04-126, 01.05 – 132, 01.06- 130, 01.07 – 124, 01.08 – 119, 01.09 – 118, 01.10 – 120, 01.11 – 124, 01.12 – 130. 73. Товарооборот предприятия увеличился в 1,4 раза при снижении цен в среднем на 3 %. Как изменился физический объем реализации товарной массы?													
	Теоретические основы товароведения	<p>Теоретические вопросы</p> <p>74. Ассортимент товаров, его виды, показатели, основы формирования и управления.</p> <p>75. Теория потребительского поведения и организация обслуживания в торговле.</p> <p>76. Сущность, основные характеристики понятия «качество обслуживания». Пять разрывов в восприятии качества обслуживания.</p> <p>77. Методология оценки качества товаров в технологических процессах приемки.</p> <p>78. Факторы, сохраняющие качество товаров: упаковка, хранение, предпродажная обработка, реализация, послепродажное обслуживание и потребление.</p> <p>Практические вопросы и задания</p> <p>79. Рассчитать коэффициент полноты ассортимента вареных колбас по следующим условиям: в течение года в магазине №1 в продаже было 12 наименований колбас, в магазинах №№ 2, 3, 4, 5 соответственно по 8, 9, 7 и 5 наименований (согласно договорам поставки - 12 наименований).</p> <p>80. В ассортименте хлебобулочного магазина в наличии имеется 35 наименований товаров, в том числе 6 видов хлеба однородной группы. 14 видов обладают способностью постоянно удовлетворять спрос покупателей. В течение месяца в ассортименте магазина появилось 7 видов новых продуктов. Рассчитать коэффициент рациональности и степень обновления ассортимента. Если ШБ = 100; ПБ = 20; Квш = 0,3; Квп = 0,2; Кву = 0,2; Квн = 0,3</p>	ОПК-3, ПК-7, ПК-8												
	Логистика	<p>Теоретические вопросы</p> <p>81. Логистический подход к организации процесса снабжения торгового предприятия, его документальное оформление.</p> <p>82. Логистический подход к организации процесса транспортировки запасов торгового предприятия, его документальное оформление. Методы, средства и технологии отбора деловых партнеров, контроль выполнения условий заключенных договоров. Функциональные области логистики, их краткая характеристика.</p> <p>Практические вопросы и задания</p> <p>83. Менеджер по грузоперевозкам должен определить, какой вид транспорта – автомобильный или железнодорожный – выбрать для доставки комплектующих с завода, расположенного в городе Череповец, на предприятие окончательной сборки, размещенное в Нижнем Новгороде. Потребности производства составляют 150 комплектов в месяц. Цена комплекта – 50 тыс. рублей. Затраты на содержание запасов составляют 20% в год от их стоимости. Характеристики поставок железнодорожным и автомобильным видами транспорта приведены ниже.</p> <table border="1"> <tr> <th>Вид транспорта</th><th>Транспортный тариф, руб./комплект</th><th>Размер поставки, комплектов</th><th>Длительность поставки, дней</th></tr> <tr> <td>Железнодорожный</td><td>500</td><td>100</td><td>6</td></tr> <tr> <td>Автомобильный</td><td>800</td><td>50</td><td>4</td></tr> </table>	Вид транспорта	Транспортный тариф, руб./комплект	Размер поставки, комплектов	Длительность поставки, дней	Железнодорожный	500	100	6	Автомобильный	800	50	4	ОПК-5, ПК-6, ПК-7
Вид транспорта	Транспортный тариф, руб./комплект	Размер поставки, комплектов	Длительность поставки, дней												
Железнодорожный	500	100	6												
Автомобильный	800	50	4												

Управление коммерческой деятельностью в торговле	<p style="text-align: center;">Теоретические вопросы</p> <p>84. Управление торгового – технологическими процессами на предприятии, основы их проектирования с использованием информационных технологий.</p> <p>85. Управление системой обслуживания покупателей, особенности ее проектирования.</p> <p>86. Проектирование организационной структуры и системы управления торговым персоналом.</p> <p>87. Категорийный менеджмент и управление товарооборотом торгового предприятия.</p> <p>88. Структура доходов, расходов торгового предприятия, их проектирование.</p> <p>89. Методологические основы разработки и экономического обоснования проекта повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.</p> <p>90. Управление проектами и инвестициями торгового предприятия: оценка и исследование коммерческого потенциала.</p> <p style="text-align: center;">Практические вопросы и задания</p> <p>91. Определите пороговую цену (цена реализации, при которой компания будет получать нулевую прибыль), если известно, что себестоимость единицы продукции равна 219 руб. Планируемый спрос на продукцию ожидается в количестве 10000 штук в месяц, при условии, что его цена будет 512 руб./шт. Постоянные затраты компании равны 150000 руб.</p> <p>92. Изобразить графически структуру управления торгово-технологическими процессами оптовой торговой базы реализующей потребительские товары методом (Cash@Carry).</p> <p>93. Рассчитайте затраты на внедрение проекта оказания дополнительных услуг по упаковке товаров покупателям, если время на упаковку заказа состоящего из 10 наименований составляет 47 секунд, среднее количество заказов за смену 540, среднее позиции в чеке 10.</p>	ПК-7 ПК-8 ПК-12 ПК-13																
Бюджеты торговых предприятий	<p style="text-align: center;">Теоретические вопросы</p> <p>94. Бюджетное управление торговым предприятием. Технологии составления и реализации бюджетов торгового предприятия.</p> <p>95. Центры ответственности как инструмент бюджетного планирования. Управленческий учет и отчетность по центрам ответственности.</p> <p>96. Бюджетирование закупок, продаж, доходов и расходов торгового предприятия. Схемы взаимодействия участников бюджетного процесса.</p> <p>97. Контроль и анализ исполнения бюджетов торгового предприятия.</p> <p>98. Банковские услуги и их роль в обеспечении оптимизации закупочной и сбытовой деятельности предприятия.</p> <p style="text-align: center;">Практические вопросы и задания</p> <p>99. На основании исходных данных составить бюджет продаж организации на первый квартал бюджетного периода.</p> <p style="text-align: center;">Бюджет продаж</p> <table><tr><td>Вид продукции</td><td>Объем продаж, шт.</td><td>Цена продажи, руб./шт.</td><td>Выручка от продажи, руб.</td></tr><tr><td>Брюки</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Юбки</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Всего</td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p>Исходные данные: ООО «Альянс» осуществляет деятельность по пошиву женских юбок и брюк. По результатам исследований маркетингового отдела определен объем продаж на первый квартал:</p>	Вид продукции	Объем продаж, шт.	Цена продажи, руб./шт.	Выручка от продажи, руб.	Брюки				Юбки				Всего				ОПК-3 ПК-7
Вид продукции	Объем продаж, шт.	Цена продажи, руб./шт.	Выручка от продажи, руб.															
Брюки																		
Юбки																		
Всего																		

брюки – 1800 штук, юбки – 1200 штук. Предполагаемая цена продажи: брюки – 1300 руб., юбки – 1100 руб.

100. Затем составить график ожидаемых поступлений денежных средств от продажи готовой продукции в первом квартале бюджетного периода.

График ожидаемых поступлений денежных средств (руб.)

№ п/п	Показатели	1 квартал
1	Задолженность покупателей на начало планируемого периода	
2	Поступления денежных средств от покупателей за проданную продукцию, в т.ч. за:	
	Брюки	
	юбки	
	Всего денежных поступлений	

Исходные данные:

В соответствии со сложившейся практикой 70 % проданной продукции оплачивается покупателями в квартале продажи, а 30 % – в следующем квартале. Предполагаемая величина непогашенной покупателями дебиторской задолженности за проданную им продукцию должна составить на начало планируемого периода – 260 000 руб.

101. На основании исходных данных составить бюджет продаж организации на первый квартал бюджетного периода.

Бюджет продаж

Вид продукции	Объем продаж, шт.	Цена продажи, руб./шт.	Выручка от продажи, руб.
Брюки			
Юбки			
Всего			

Исходные данные: ООО «Альянс» осуществляет деятельность по пошиву женских юбок и брюк. По результатам исследований маркетингового отдела определен объем продаж на первый квартал: брюки – 1800 штук, юбки – 1200 штук. Предполагаемая цена продажи: брюки – 1300 руб., юбки – 1100 руб.

102. Затем составить бюджет коммерческих и общехозяйственных расходов.

Бюджет коммерческих и управленческих расходов

№ п/п	Показатели	Брюки	Юбки
1	Объем продаж, (шт.)		
2	Ставка переменных коммерческих расходов, руб./шт.		
3	Переменные коммерческие расходы, руб. (стр. 1 х стр. 2)		
4	Постоянные управленческие расходы, руб.		
5	Всего коммерческие и управленческие расходы (стр. 3 + стр. 4)		

Исходные данные:

Согласно данным о фактических коммерческих и общехозяйственных расходах в предшествующих периодах постоянные общехозяйственные расходы (заработная плата управленческого персонала) составляют 364 000 руб. ежеквартально. Согласно учетной

		<p>политике постоянные общехозяйственные расходы распределяются по видам продукции пропорционально трудовым затратам. Ставка переменных коммерческих расходов 50 руб. на единицу реализованной продукции.</p> <p>103. На основании исходных данных:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Определить стоимость закупки материалов в октябре, ноябре, декабре. 2. Определить потребность в денежных средствах на оплату приобретаемых материалов в октябре, ноябре, декабре. 3. Определить остаток задолженности организации поставщикам за приобретенные материалы на конец октября, ноября, декабря. <p>Исходные данные:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организация изготавливает продукцию К. 2. Предполагается, что объем продаж в четвертом квартале составит: в октябре 5500 ед., в ноябре 6000 ед., в декабре 6 500 ед. 3. Предполагаемая цена продажи продукции 100 руб. 4. Согласно сложившейся практике стоимость ежемесячно приобретаемых материалов в среднем составляет 60 % от запланированной за месяц выручки от продажи. 5. Планируется, что запас материалов на складе на конец каждого месяца составляет 10 % стоимости материалов закупаемых в следующем месяце. 6. Запасы материалов на конец декабря должны составить 37 000 руб. 7. Согласно сложившейся практике 70% приобретаемых материалов оплачивается в месяце закупки, 20 % - в следующем месяце, 10 % - в третьем месяце. 8. Планируется, что стоимость закупки материалов составит в августе 350 000 руб., в сентябре – 340 000 руб. 	
--	--	---	--

Результаты государственного экзамена определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» на основании ответа выпускника, устной беседы и дополнительных вопросов членов ГЭК.

- *Отлично (3 уровень сформированности компетенций)* - ставится при полных, исчерпывающих, аргументированных ответах на все основные экзаменационные и дополнительные вопросы. Ответы должны отличаться логической последовательностью, четкостью выражения мыслей и обоснованностью выводов, характеризующих знание литературы, понятийного аппарата источников нормативно-правовых актов, умение ими пользоваться при ответе. Выводы, сделанные по результатам ответов, обоснованы.

- *Хорошо (2 уровень сформированности компетенций)* - ставится при полных, аргументированных ответах на все основные экзаменационные и дополнительные вопросы. Ответы должны отличаться логичностью, четкостью, знанием понятийного аппарата и литературы по теме вопроса при незначительных упущениях или неточностях. Логика расчетов должна быть верна, но могут быть допущены ошибки непринципиального характера. Выводы верны, но обоснование их не совсем полное.

- *Удовлетворительно (1 уровень сформированности компетенций)* - ставится при слабо аргументированных ответах, характеризующих общее представление и элементарное понимание существа поставленных вопросов, понятийного аппарата и обязательной литературы. Выводы и их обоснование неполные, содержат ошибки.

- *Неудовлетворительно* - ставится при незнании обучающимся существа экзаменационных вопросов, неверно сформулированных выводах, либо при их отсутствии.

1.2 Подготовка к защите выпускной квалификационной работы и ее защита

Выпускная квалификационная работа в соответствии с ОПОП бакалавриата выполняется в виде ВКР и является заключительным этапом их обучения в высшем учебном заведении. Выпускная квалификационная работа подтверждает соответствующий уровень квалификации и компетенций, определяемый стандартами образования и требованиями других нормативных документов.

Защита выпускной квалификационной работы должна продемонстрировать уровень овладения выпускником необходимыми теоретическими знаниями и практическими умениями и навыками, сформированности компетенций, позволяющих бакалавру самостоятельно решать на современном уровне задачи своей профессиональной деятельности, научно аргументировать и защищать свою точку зрения.

В процессе защиты ВКР выпускник должен проявить свои компетенции, сформированные в течение всего периода обучения. В соответствии с требованиями ФГОС ВО в результате освоения программы бакалавра у выпускника должны быть сформированы общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

Выпускник, освоивший программу бакалавриата должен обладать общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

ВКР демонстрирует возможности выпускника в следующих направлениях:

- определение проблемной области выпускной квалификационной работы;
- представление предмета и объекта исследования;
- формулирование авторской гипотезы;
- описание и применение системы методов исследования;
- подбор, анализ и систематизация данных;
- реализация поставленной проблемы и механизмов ее решения;
- детализация проекта и анализ возможных результатов.

Для оценки результатов освоения ОПОП ВО в выпускной квалификационной работе выделены компетенции, представленные в таблице 3

Таблица 3 – Компетенции, оцениваемые ВКР1

В соответствии с рекомендациями Росаккредитации на ГИА в форме ВКР выносятся все компетенции, освоение которых предусмотрено ОПОП ВО

Код	Формулировка компетенции
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
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 том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
ПК-11	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
ПК-12	способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий
ПК-13	готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
ПК-14	способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

К выполнению ВКР допускаются студенты, завершившие полный курс обучения по основной программе и успешно прошедшие все предшествующие аттестации, предусмотренные учебным планом, включая итоговый государственный экзамен.

Студент при защите ВКР должен:

- показать не только те знания, которые он получил в процессе обучения, но и знания, приобретенные им в процессе самостоятельной работы;
- показать владение практическими навыками, передовыми методами труда в области коммерческой деятельности на предприятиях разной организационно-правовой формы и сфер деятельности;
- показать владение методами и приемами анализа, регулирования, планирования и другими вопросами, связанными с коммерческой деятельностью.

Выполнение ВКР осуществляется в рамках общего учебного процесса выпускающей кафедры и университета в целом и состоит из трех последовательных этапов:

Предварительный этап:

- выбор студентом объекта ВКР;
- предварительный выбор темы ВКР;
- назначение руководителя ВКР в соответствии с выбранной темой;
- согласование, уточнение темы с руководителем и ее утверждение;
- разработка и согласование с руководителем графика выполнения ВКР.

Основной этап:

- проектная или исследовательская работа в соответствии с графиком работ;
- написание и оформление законченных материалов.

Заключительный этап:

- получение отзыва руководителя выпускающей кафедры;
- получение рецензии;
- оформление иллюстративного материала;
- подготовка доклада;
- защита ВКР.

1.2.1. Выбор темы выпускной квалификационной работы

Направления исследований должны быть актуальны, т.е. периодически корректироваться исходя из потребностей рынка, чтобы обеспечить подготовку выпускников, соответствующим современным тенденциям сферы торговли.

Формулирование тем ВКР осуществляется выпускающей кафедрой университета с учетом перечня рекомендуемых типовых тем.

Тематика ВКР должна отражать основные направления исследований ВКР по направлению подготовки кафедры.

Перечень рекомендуемых типовых тем ВКР формируется и корректируется выпускающей кафедрой. Перечень тем утверждается выпускающей кафедрой не позднее сентября текущего учебного года и предоставляется для ознакомления студентам.

Тема ВКР должна быть направлена на решение задач, имеющих практическое значение, и отвечать потребностям развития и совершенствования коммерческой деятельности организации.

Перечень примерных тем ВКР и задаваемых вопросов при защите ВКР приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Примеры тем ВКР и перечень примерных теоретических и (или) практических вопросов, выносимых на защите ВКР

№ п/п	Темы ВКР	Перечень примерных теоретических и (или) практических вопросов, выносимых на защите ВКР
1.	Организация и проектирование оптимального уровня качества торгового обслуживания	Каковы особенности оказания торговых услуг?
		Какой алгоритм расчета оптимального уровня качества торгового обслуживания вы использовали?
		Назовите основные коммуникационные технологии управления взаимоотношениями с клиентами?
2.	Организация сбытовой деятельности предприятия	Назовите отличия сбытовой деятельности от продаж?
		Охарактеризуйте чем отличается система сбыта производственного и торгового предприятий?
		Какие направления оптимизации сбытовой деятельности вы можете назвать?
3.	Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии компании на рынке	Назовите важнейшие стратегии коммерческой деятельности компании на рынке товаров и услуг?
		Назовите основные элементы сервисной стратегии компании?
		Каковы особенности сервисной стратегии на рынке?
4.	Управление коммерческой деятельностью предприятия и повышение ее эффективности	Объясните сущность управления коммерческой деятельностью?
		Каковы показатели эффективного управления коммерческой деятельностью?
		Как вид организационной структуры влияет на эффективность управления коммерческой деятельностью?
5.	Исследование роли маркетинга в эффективности коммерческой деятельности предприятия	Охарактеризуйте роль маркетинга в коммерческой деятельности предприятия?
		Назовите важнейшие элементы системы маркетинга коммерческого предприятия?
		Как результаты маркетинговых исследований оказывают влияние эффективность коммерческой деятельности Вашего предприятия?
6.	Исследование и проектирование информационных потоков	Как формируются информационные потоки коммерческого предприятия?
		Для каких целей используется коммерческая информация отделом продаж предприятия?

	коммерческой деятельности предприятия	Какие информационные технологии и программные продукты используются для анализа коммерческих данных?
7.	Совершенствование системы управления торговым персоналом и ее роль в формировании конкурентных преимуществ предприятия	Что вкладывается в понятие система управления торговым персоналом?
		Охарактеризуйте виды конкурентных преимуществ предприятия?
		Какие методы стимулирования персонала являются оптимальными при формировании конкурентных преимуществ исследуемого Вами предприятия?
8.	Совершенствование закупочной деятельности торгового предприятия	Как принимаются решения о закупке в организациях?
		Какие пути совершенствования закупочной деятельности торгового предприятия Вы знаете?
		Как оценить привлекательность делового партнёра?
9.	Комплексный анализ и совершенствование коммерческой деятельности предприятия	Каковы основные этапы комплексного анализа коммерческой деятельности предприятия?
		Какие показатели анализа коммерческой деятельности предприятия на ваш взгляд наиболее информативны?
		Какую роль комплексный анализ играет в управлении коммерческой деятельности предприятия?
10.	Организация коммерческой деятельности розничного (оптового) торгового предприятия	Сущность коммерческой деятельности розничного (оптового) торгового предприятия?
		Что включает в себя организация коммерческой деятельности и какое влияние она оказывает на ее эффективность?
		Как оценить эффективность организации коммерческой деятельности?
11.	Организация, планирование и совершенствование материально-технического обеспечения предприятий	Что включает в себя материально-технического обеспечения предприятий?
		Как оценить эффективность организации материально-технического обеспечения предприятий?
		Какая информация необходима для эффективного планирования материально-технического обеспечения предприятий?
12.	Разработка стратегии минимизации рисков при транспортно-складской переработке продукции торгового предприятия	Сущность стратегии минимизации рисков.
		Назовите основные этапы транспортно-складской переработки продукции на вашем предприятии.
		Как оценить эффективность организации транспортно-складской переработки продукции торгового предприятия?
13.	Проектирование системы ключевых показателей предприятия для организации	Какие показатели Вы выбрали в качестве ключевых и почему?
		Как система ключевых показателей повлияла на управление коммерческой деятельностью предприятия?

	и управления его коммерческой деятельностью	Как система ключевых показателей используется в управленческом контроле предприятия?
14.	Оценка эффективности информационной системы обслуживания клиентов в коммерческой деятельности предприятия	Какие информационные потоки присутствуют в деятельности вашего предприятия?
		Что из себя представляют CRM системы и какие системы вы знаете?
		Как оценить качество обслуживания клиентов?
15.	Разработка и оценка стратегии коммерческой деятельности торгового предприятия	Какие стратегии коммерческой деятельности предприятия вы знаете?
		В чем сущность стратегии снятия сливок?
		Как стратегия дифференциации влияет на конкурентоспособность предприятия?
16.	Разработка алгоритма исследования продукта (рынка, предприятия, конкурента, партнера, контрагента) для повышения эффективности системы управления коммерческой деятельностью на предприятиях различных сфер деятельности	Какие исследования проводит ваше предприятие?
		Каковы основные этапы предлагаемого вами алгоритма?
		Какими показателями вы пользовались для расчета эффективности системы управления вашего предприятия?
17.	Инновации в коммерции – международный опыт и практика российских компаний	Как оценить инновационность идеи в коммерческой деятельности предприятия?
		Какие средства защиты инновационных методов, средств и технологий в коммерческой деятельности вы знаете?
		Какое преимущество дают инновации коммерческой деятельности предприятия?
18.	Разработка инновационных средств (технологий, методов) в коммерческой деятельности предприятия	Как оценить инновационность идеи в коммерческой деятельности предприятия?
		Какие средства защиты инновационных методов, средств и технологий в коммерческой деятельности вы знаете?
		Какое преимущество дают инновации коммерческой деятельности предприятия?
19.	Моделирование бизнес-процессов сбыта (закупок, распределения) товаров (запасов, сырья, полуфабрикатов) предприятия	Что вы понимаете под моделированием бизнес-процессов?
		Как Вы проводили оценку эффективности бизнес-процессов?
		Какие показатели прогнозирования бизнес-процессов вы использовали?
20.	Проектирование (разработка) системы планирования и прогнозирования сбытовой (закупочной,	Какой состав системы планирования применяется на вашем предприятии?
		Какие показатели прогнозирования в системе планирования вы использовали?
		Как оценить эффективность спроектированной системы?

	распределительной) деятельности предприятия	
21.	Разработка бизнес-плана коммерческой деятельности предприятия и оценка его эффективности	Какие виды (стандарты) бизнес-планирования вы знаете?
		Как определили эффективность предложенного бизнес-плана?
		Почему Вы использовали именно такую структуру бизнес-плана?
22.	Разработка и прогнозирование бизнес-процессов коммерческой (сбытовой, закупочной) деятельности предприятия	Какие методы прогнозирования бизнес-процессов вы использовали в своей работе и почему?
		Как были получены Вами данные, которые легли в основу ваших расчетов?
		Какие этапы разработки бизнес-процессов коммерческой деятельности вы бы выделили?
23.	Управление торгово-технологическими процессами оптового (розничного) предприятия	Что относят к торгово-технологическим процессам предприятия?
		В чем суть управленческого воздействия на торгово-технологические процессы?
		Какова роль современных IT технологий в управлении торгово-технологическими процессами торгового предприятия?
24.	Анализ и разработка мероприятий по совершенствованию службы материально-технического обеспечения организации	Уточните состав материально-технического обеспечения организации?
		Какова структура службы материально-технического обеспечения Вашей организации?
		Какие показатели применяли при анализе материально-технического обеспечения организации?
25.	Эффективность формирования клиентской базы при сбыте и распределении продукции.	Как можно оценить эффективность формирования клиентской базы?
		Как вы понимаете значение показателя ценность клиента (LCV, lifetime customer value)?
		Какова структура клиентской базы изучаемого предприятия?
26.	Анализ использования современных информационных технологий в коммерческой деятельности предприятия	Какие современные информационные технологии коммерческой деятельности вы знаете?
		Как современные информационные технологии влияют на эффективность коммерческой деятельности предприятия?
		Для чего используется ЭЦП и порядок ее получения?
27.	Организация электронного документооборота в торговой организации.	Какие современные программные продукты для электронного документооборота Вы знаете?
		Как определить эффективность электронного документооборота?
		Какими нормативными актами регламентируется использование электронного документооборота?

28.	Совершенствование методов организации и планирования материальных потоков коммерческого предприятия	Какие методы планирования материальных потоков вы знаете?
		Кто на вашем предприятии отвечает за организацию и планирование материальных потоков?
		С помощью каких показателей можно оценить организацию материальных потоков на предприятии?
29.	Организация и совершенствование продаж (сбыта, закупок) на потребительском (деловом) рынке	Каковы основные этапы организации продаж на потребительском рынке?
		Какие направления совершенствования продаж на потребительском рынке вы можете назвать?
		С помощью каких показателей вы оцениваете организацию продаж вашего предприятия?

Примерный перечень тем ВКР для студентов всех форм обучения по направлению 38.03.06 «Торговое дело» представлен в Приложении 1.

При выборе тем ВКР следует также учесть место прохождения преддипломной практики, специализацию деятельности.

В целях усиления связи обучения с практикой кафедра рекомендует студентам выполнение ВКР по темам, которые инициируются организациями и предприятиями – базами практики или места работы студентов.

ВКР может выполняться в порядке привлечения студента к участию в выполнении научно-исследовательской работы кафедры по определенным ею специальным темам, с учетом научных интересов студента, проявленным им ранее при подготовке научных докладов, статей, курсовых работ.

Тема должна быть актуальной, соответствовать современному состоянию рынка, иметь практическое значение. Формулировка темы должна быть краткой, отражать суть ВКР, содержать указание на объект и предмет исследования. Студенту, в соответствии с выбранной темой ВКР в последующем назначается руководитель, наиболее компетентный в этой области.

Выбор предварительного варианта темы и руководителя ВКР оформляется личным заявлением студента, написанного на имя заведующего кафедрой (см. Приложение 2) не позднее чем за месяц до утверждения приказа на темы ВКР.

Общее руководство и контроль за ходом выполнения ВКР осуществляет выпускающая кафедра. Права и обязанности руководителя ВКР:

- согласование плана исследования;
- выдача задания;
- проверка и оценка отчета студента по преддипломной практике;
- консультирование студента (в соответствие с объемом часов, установленных университетом на ВКР);
- контроль работы студента на всех этапах выполнения ВКР;
- написание отзыва на ВКР с обязательным указанием оценки.

Руководитель ВКР имеет право присутствовать на заседании ГЭК при защите студентом ВКР.

Задание на выпускную квалификационную работу разрабатывается

руководителем совместно с выпускником, согласуется и утверждается заведующим кафедрой.

Работа студента над ВКР должна осуществляться в соответствии с графиком, утвержденным научным руководителем, который разрабатывается студентом совместно с руководителем одновременно с заданием и включает этапы написания ВКР с указанием заданных и фактических сроков их выполнения. Студент должен строго соблюдать календарный график подготовки ВКР, представляя в установленные сроки научному руководителю выполненные части ВКР и своевременно осуществляя доработки в соответствии с его замечаниями и пожеланиями.

1.2.2. Выбор объекта исследования выпускной квалификационной работы

Выбор объекта исследования ВКР студент осуществляет самостоятельно в сроки, указанные в графике. При выборе объекта исследования студент вправе обратиться за консультацией к руководителю ВКР. Как правило, объектом исследования и разработки проекта при выполнении ВКР становится деятельность организации, которая является базой прохождения преддипломной практики.

Объектами ВКР являются организации всех организационно-правовых форм, осуществляющие коммерческие торговые операции. Отбор конкретного объекта ВКР осуществляется одновременно с предварительной формулировкой темы, что делается с целью ее привязки к конкретной информационной базе и проблемам, подлежащим решению в работе. С этой целью в качестве объектов, в первую очередь, выбираются организации, предприятия и учреждения, в которых студенты проходят преддипломную практику или в которых они работают.

ВКР выполняются студентами заочной формы обучения на основании материалов той организации, в которой они работают, а студентами очной формы обучения - по материалам, собранным в процессе прохождения преддипломной практики.

1.2.3. Цели и задачи выпускной квалификационной работы

ВКР является завершающим этапом закрепления теоретических знаний студентов, полученных в процессе обучения на всех видах аудиторных и внеаудиторных занятий и формирования новых навыков в профессиональной работе по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

Она представляет собой форму самостоятельного творческого труда и законченную разработку актуальной экономической проблемы, в котором соединяются теоретические знания и практические навыки студента, выявление степени подготовленности студента к самостоятельной работе в различных областях экономики России в современных условиях.

Основными целями выполнения ВКР являются:

- систематизация, закрепление и расширение полученных в вузе теоретических и практических знаний в области коммерции по специальным дисциплинам;
- изучение опыта, развитие навыков самостоятельно ставить и решать актуальные организационно-экономические задачи в коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов;
- применение полученных знаний при решении конкретных экономических, научных и практических задач по выбранной специальности;
- совершенствование навыков обобщать и критически оценивать теоретические положения, вырабатывать собственную точку зрения в области коммерческой деятельности;
- умение делать выводы и разрабатывать конкретные предложения при решении выявленных проблемных вопросов;
- углубление необходимых для практической деятельности навыков самостоятельной и исследовательской работы, овладение современными методами исследования при решении поставленных в ВКР задач, направленных, на повышение эффективности коммерческой деятельности организации;
- определение степени подготовленности студентов к практической деятельности в условиях современной экономики, а также самостоятельное владение компьютерной техникой и программными продуктами.

ВКР по направлению 38.03.06 «Торговое дело» должна:

- быть актуальной, соответствовать современному состоянию и перспективам развития предприятий (организаций) в рыночной экономике;
- носить научно-исследовательский характер в области коммерческой деятельности;
- содержать теоретическую главу и главу, посвящённую анализу фактического материала предприятия, т.е. иметь расчётно-аналитическую часть (с аналитическими таблицами, графиками, диаграммами);
- должна быть выполнена на высоком теоретическом уровне на основе изучения соответствующих законодательных актов и нормативных документов;
- представлять самостоятельные исследования выбранной проблемы, анализ современного положения и перспектив развития предприятий (организаций), показывая способности дипломника теоретически осмысливать проблемы практики и делать на основе анализа соответствующие выводы и предложения.

ВКР выполняется студентом самостоятельно, на конкретном практическом материале различных коммерческих структур.

В результате выполнения работы и её последующей защиты перед Государственной экзаменационной комиссией студент должен показать, в какой степени он подготовлен к самостоятельной работе в сфере коммерческой деятельности.

ВКР должна представлять собой законченное самостоятельное исследование актуальной экономической проблемы.

К ВКР предъявляются следующие основные требования:

- аргументация актуальности темы, ее теоретической и практической значимости;
- самостоятельность и системность подхода студента в выполнении исследования конкретной проблемы;
- отражение знаний монографической литературы по теме, законодательных актов РФ и правительственных решений, локальных нормативных актов, положений, инструкций, стандартов и др.;
- анализ различных точек зрения с указанием источников (в виде ссылок или сносок) и обязательная формулировка аргументированной позиции студента по затронутым в работе дискуссионным вопросам;
- полнота раскрытия темы, аргументированное обоснование выводов и предложений, представляющих научный и практический интерес с обязательным использованием практического материала, применением различных методов, включая экономико-математические методы и компьютерную технику;
- ясное, логическое и грамотное изложение результатов исследования, правильное оформление работы в целом.

Вместе с тем единые требования к работе не исключают, а предполагают творческий подход к разработке каждой темы.

Оригинальность постановки и решения конкретных вопросов в соответствии с особенностями исследования являются одним из основных критериев оценки качества дипломной работы.

1.2.4. Структура и содержание выпускной квалификационной работы

После утверждения темы студент подбирает соответствующую литературу.

Ознакомившись с литературой по выбранной теме, студент составляет предварительный план и представляет руководителю выпускающей кафедры. В нем определяются основные направления исследования, его цели и задачи, последовательность раскрытия поставленных вопросов.

Основной целью ВКР является разработка проекта по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия.

В основе разработанного комплекса предложений и рекомендаций по совершенствованию коммерческой деятельности лежит раскрытие следующих вопросов, которые должны быть в определенной мере отражены в тексте ВКР:

- а) изложение теоретических основ использования в коммерческой практике исследуемого предмета;
- б) обобщение статистических данных, характеризующих значимость и роль исследуемого предмета в коммерческой практике;
- в) анализ нормативно-правовой базы, регламентирующей исследуемый предмет (его использование);

г) характеристика организации и основных направлений деятельности, ее организационной структуры с выделением подразделения, деятельность которого связана с предметом работы,

д) комплексный анализ коммерческий результатов деятельности организации, на примере которой исследуется предмет;

е) описание практики работы в организации с исследуемым предметом, характеристика информационно-программного комплекса, применяемого для обеспечения исследуемого предмета;

ж) обоснование проекта мероприятий по совершенствованию использования в практике исследуемого предмета;

з) оценка эффективности предлагаемых мероприятий;

В процессе написания работы по согласованию с руководителем выпускающей кафедры в план могут вноситься некоторые изменения и уточнения.

Структура ВКР включает:

Титульный лист (первая страница ВКР, номер на странице не указывается) (Приложение 3);

Задание на выполнение ВКР – не нумеруется (Приложение 4);

Аннотация. Аннотация оформляется без рамки на листе белой бумаге формата А4 (210×297 мм) по ГОСТ 2.301 черными чернилами (пастой) чертежным шрифтом по ГОСТ 2.304 или допускается изготавливать аннотацию при помощи текстовых редакторов. Объем аннотации на одном языке должен составлять не более 1 страницы печатного текста. Номер страницы на аннотации не проставляется. Слово «АННОТАЦИЯ» оформляется полужирным шрифтом Times New Roman, размером 14 pt, прописными буквами, симметрично основному тексту (по центру), без точки в конце. Текст аннотации оформляется шрифтом Times New Roman, размером 14 pt, с абзацного отступа, интервал полуторный (допускается одинарный).

Отзыв руководителя ВКР вкладывается в диплом. Отзыв руководителя должен содержать:

- соответствие содержания выпускной квалификационной работы целевой установке;
- уровень, полноту, качество и новизну разработки темы;
- степень самостоятельности, инициативы и творчества студента;
- умение и навыки, полученные студентами в процессе работы;
- умение работать с литературой и источниками, навыки выполнения расчетов, анализа полученных результатов, обобщения, умение делать выводы;
- области возможного использования результатов выпускной квалификационной работы.

Бланк формы отзыва руководителя представлен в Приложении 6.

Дополнительно могут быть вложены справка о внедрении результатов ВКР, выполненная на фирменном бланке организации, подписанная руководителем компании или структурного подразделения, и рецензия на ВКР, вкладываемые в диплом. Бланк формы рецензии представлен в Приложении 5.

Содержание. (Приложение 7).

Пояснительная записка должна быть выполнена на одной стороне листа белой бумаги формата А4 (210×297 мм) в соответствии с общими требованиями к

текстовым документам по ГОСТ 2.105, 2.106, за исключение бланка задания и аннотации. Текст ПЗ выполняют с помощью текстовых редакторов через полуторный интервал шрифтом Times New Roman, размером 14 pt. Листы пояснительной записки оформляются рамкой стандартных размеров и основной надписью по ГОСТ 2.104.

Основной текст ВКР:

Введение.

Основная часть.

Заключение или Выводы и предложения

Библиографический список.

Приложения (при наличии), пример приведен в Приложении 8.

Раздаточный материал для защиты.

Во Введении должна быть обоснована актуальность темы, цель и задачи дипломной работы, а также должно быть указано, с использованием каких материалов и какой организации (предприятия) она выполнена.

Содержанием первой главы «Теоретические основы изучения проблемы» являются, как правило, теоретические вопросы по теме дипломной работы, написанные с использованием специальных литературных источников.

Большое значение имеет правильная трактовка понятий, их точность и научность. Употребляемые термины должны быть общепринятыми либо приводиться со ссылкой на автора. Общепринятыми должны быть и формулы, исключение составляют впервые вводимые те или иные научные понятия, расчеты.

Первая глава выполняется студентом до начала преддипломной практики.

Вторая глава отражает тему выпускной квалификационной работы и посвящена анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации) по данным статистической и бухгалтерской отчетности за 2-3 года, а также изучению опыта работы предприятия по исследуемой теме.

Содержание всех частей ВКР необходимо иллюстрировать таблицами, схемами, диаграммами и другими материалами, которые размещаются по тексту работы или в виде приложений.

При обработке отчетных данных следует использовать современные методы экономико-математического анализа, с тем, чтобы выявить закономерности, определить влияние факторов на динамику показателей. Для более глубокого изучения отдельных вопросов могут быть проведены специальные анкетные обследования и опросы экспертов, специалистов.

Третья глава должна быть посвящена разработке проекта (решений, предложений, мероприятий), позволяющего устранить проблемы предприятия или совершенствовать предмет исследования. Обязательное условие – наличие обоснования и экономических расчетов.

Заключение должно содержать краткие выводы, оценку результатов выполненной работы, соответствие полученных результатов заданию. Выводы и рекомендации, вытекающие непосредственно из результатов исследования в работе, должны быть кратко и четко сформулированы.

Библиографический список литературы должен содержать не менее 40-50 источников, использованных при выполнении работы.

1.2.5. Основные правила оформления ВКР

Оформление ВКР осуществляется на основе принятого и утвержденного приказом ректора № 227 от 30.12.2015г. документа «Правила оформления и требования к содержанию КП(Р) и ВКР» с учетом внесенных в 2017 году положений.

Изложение текста и оформление работы выполняется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.32-20, ГОСТ 7.5-98, ГОСТ Р630-2003, ГОСТ 2.105-95, ГОСТ 7.9-95, ГОСТ 7.55-99, ГОСТ 2.004-88.

Объем ВКР должен быть от 80 страниц, но не более 100 страниц формата А4 (исключая приложения).

Текст работ выполняется в текстовом редакторе Microsoft Word на стандартных листах формата А4 (210 x 297 мм) по ГОСТ 9327-60.

По всем четырем сторонам листа оставляются поля. Размер левого поля должен быть 20 мм, правого – 10 мм, верхнего – 20 мм, нижнего – 20 мм.

Шрифт Times New Roman 14, интервал 1,5. Другой шрифт и интервал для набора текста не допускается.

Оформление отдельных разделов рекомендуется изучить в «Правила оформления и требования к содержанию КП(Р) и ВКР» с учетом внесенных в 2017 году положений, ознакомиться с которыми можно по ссылке: <http://cme.donstu.ru/index.php?action=pages&id=104>

Оформление заголовков

Разделы и подразделы ВКР должны иметь заголовки, которые четко и кратко отражают содержание разделов и подразделов. Заголовки следует печатать с абзацного отступа с прописной буквы без точки в конце, не подчеркивая, без переноса слов. Если заголовок состоит из двух предложений, их разделяют точкой. Необходимо предусмотреть один отступ от основного текста после воспроизведения заголовков разделов или подразделов.

Пример:

1 Методологические основы проведения экономического анализа деятельности предприятия

1.1 Методы, приемы и способы экономического анализа

Введение и заключение не нумеруются. Каждый раздел (введение, главы, заключение, библиографический список, приложение) размещаются на новой странице. Заголовки разделов не должны быть оторваны от текста, а также не должны находиться внизу страницы. Слова в заголовках не переносятся. Глава подразделяется на подразделы, новый подраздел должен начинаться на той же странице, на которой был окончен предыдущий.

Оформление иллюстраций

Иллюстрации (графики, схемы, диаграммы) следует располагать в ВКР непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые, или на следующей странице. Иллюстрации должны быть в компьютерном исполнении, в том числе и цветные.

На все иллюстрации должны быть даны ссылки в ВКР.

Иллюстрации, за исключением иллюстраций приложений, следует нумеровать арабскими цифрами сквозной нумерацией. Слово «Рисунок» вместе с порядковым номером (при этом знак «№» не ставится) и названием иллюстрации располагается по центру страницы под рисунком. После названия рисунка точка не ставится.

Пример: Рисунок 1 - Детали выбора

Оформление таблиц

Цифровой материал для лучшей наглядности и удобства сравнения показателей оформляют в виде таблиц. Название таблицы должно отражать ее содержание, быть точным и кратким. Название таблицы следует помещать над таблицей слева, без абзацного отступа в одну строку с ее номером через тире.

Не рекомендуется располагать две или несколько таблиц одну за другой, их надо разделять текстом.

Таблицы должны быть по возможности размещены так, чтобы их чтение было возможным без поворота работы или с поворотом ее на 90 градусов по направлению движения часовой стрелки. Данные, приводимые в таблицах, следует связывать с текстом работы. Допускается помещать таблицу вдоль длинной стороны листа.

Таблицу с большим количеством строк допускается переносить на другой лист, при этом в первой части таблицы нижнюю горизонтальную линию, ограничивающую таблицу, не проводят. При переносе таблицы на другую сторону заголовков помещают только над её первой частью, при этом в каждой части таблицы повторяют её головку и боковик.

Слово «Таблица» указывают один раз слева над первой частью таблицы, над другими частями пишут слова «продолжение таблицы» с указанием номера (обозначения) таблицы.

В таблице в случае необходимости допускается уменьшение размера шрифта до 10пт.

Пример оформления таблицы:

Таблица 1 – Показатели эффективности использования основных средств

Таблицы, за исключением таблиц приложений, следует нумеровать арабскими цифрами сквозной нумерацией.

Оформление формул

Уравнения и формулы создаются в редакторе формул и должны быть выделены из текста в отдельную строку. Ниже каждой формулы или уравнения должно быть оставлено не менее одной свободной строки. Если уравнение не умещается в одну строку, то оно должно быть перенесено после знака равенства (=) или после знаков плюс (+) или минус (-), умножения (х), деления (:) или других математических знаков, причем знак в начале следующей строки повторяют. При переносе формулы на знаке, символизирующем операцию умножения, применяют знак (х).

Пояснения значений символов и числовых коэффициентов следует приводить непосредственно под формулой в той же последовательности, в которой они даны в формуле.

Формулы в ВКР следует нумеровать порядковой нумерацией в пределах всей работы арабскими цифрами в круглых скобках в крайнем правом положении на строке.

Пример:

$$T = \frac{Q \times M}{D}, \quad (1)$$

где Q - стоимость сырья, материалов, руб.;

M - норма переходящего запаса, дни;

D – число дней планируемого периода.

Ссылки в тексте на порядковые номера формул дают в скобках.

Пример:

Расчет представлен в формуле (1)

Оформление ссылок

В работе допускаются ссылки на документы, стандарты, учебники, учебно-методические пособия и другие источники информации при условии, что они полностью и однозначно определяют соответствующие требования и не вызывают затруднений при чтении текста.

Пример:

В.И. Мухин [12] считает, что управленческая деятельность менеджера предусматривает знания общей методологии и особенностей анализа и синтеза технических, человеко-машинных и организационных систем управления.

А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий [25] считают, что комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия помогает разобраться в причинах возникновения проблем в организациях и рекомендует пути их решения.

Ссылки на определенный фрагмент источника приводятся с указанием страниц цитируемого документа.

Пример:

А.Д. Сахаров [27, с. 201-202] писал, что ...

Оформление библиографического списка

Библиографический список составляется в ходе выполнения ВКР в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1 - 2003, он должен содержать не менее 40-50 источников, которые необходимо разместить в следующем порядке:

- законодательные и нормативно-правовые документы;
- учебная, специальная литература и другие источники информации отечественных авторов; иностранные источники информации;
- Интернет-ресурсы.

Источники в каждом разделе библиографического списка следует располагать в алфавитном порядке.

Каждая библиографическая запись в списке должна иметь свой порядковый номер и начинаться с красной строки.

Пример 1. Книга под фамилией автора

Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник для эконом. спец. вузов. – М.: Высш. шк., 2018. – 224 с.

Саймон Г. и др. Менеджмент в организациях: Сокр. пер. анг. – М.: Экономика, 200. – 335 с.

Пример 2. Книга под заглавием

Теория и методика социальной работы. Краткий курс. – М.: Изд. «СОЮЗ», 2006. – 335 с.

Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов. / Под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. – М.: Закон и право ЮНИТИ, 2018. – 469 с.

Пример 3. Статья в периодической печати

Голубков Е.П. Маркетинговые исследования. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2018. - №5. – с.22-28.

Пример 4. Информация с сайта Internet

Федеральная службы статистики РФ // www.gks.ru

Оформление приложений

В приложения могут быть вынесены те материалы, которые не являются необходимыми при написании собственно ВКР: графики, промежуточные таблицы обработки данных, таблицы большого размера и т.п. В тексте работы на все

приложения должны быть ссылки. Приложения располагают в порядке ссылок на них в тексте документа.

Каждое приложение следует начинать с новой страницы с указанием наверху посередине страницы слова «Приложение», его обозначения. Приложение должно иметь заголовок, который записывают симметрично относительно текста с прописной буквы отдельной строкой.

Приложения обозначают заглавными буквами русского алфавита, начиная с А, за исключением букв Ё, З, Й, О, Ч, Ь, Ы, Ъ. После слова «Приложение» следует буква, обозначающая его последовательность.

1.2.6 Оценка результатов защиты ВКР

Оценку результатов выполнения ВКР осуществляют:

- руководитель ВКР, оценивая, качество подготовленной к защите ВКР, поведенческий аспект (способность, готовность, самостоятельность, ответственность) обучающегося в период выполнения работы;
- члены ГЭК, оценивая, качество выполнения и защиты ВКР, качество освоения ОПОП ВО.

Объектами оценки ВКР являются:

- а) пояснительная записка ВКР;
- б) доклад обучающегося на заседании государственной экзаменационной комиссии, презентация ВКР;
- в) ответы обучающегося на вопросы, заданные членами комиссии в ходе защиты ВКР.

Для оценки уровня сформированности компетенций в рамках защиты выпускной квалификационной работы, предусмотрены следующие материалы, определяющие процедуру оценивания:

- форма отзыва руководителя выпускной квалификационной работы;
- рецензия;
- лист оценки соответствия ВКР требованиям, являющийся основанием для допуска к защите в ГЭК (Приложение А);
- ответы выпускника на заданные государственной экзаменационной комиссией вопросы в рамках процедуры защиты ВКР;
- оценочный лист сформированности компетенций, дифференцированный по объектам оценки.

В таблице 5 представлены критерии оценивания компетенций, реализованных в ВКР.

Таблица 5 - Критерии оценивания ВКР по направлению подготовки бакалавра 38.03.06 Торговое дело, профиль «Коммерция»

Код	Формулировка компетенции	Критерии оценивания компетенции при анализе ВКР
ОК-1	способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	Демонстрирует в процессе выполнения ВКР владение основами философских знаний при анализе главных этапов и закономерностей исторического развития объекта исследования
ОК-2	способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР знания основных экономических терминов, грамотное использование экономико-математических методов оценки эффективности результатов деятельности предмета исследования.
ОК-3	способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР грамотное использование стилистических, речевых оборотов русского (иностранного) языка для решения задач профессиональной деятельности
ОК-4	способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, адекватно реагируя на замечания и критику
ОК-5	способностью к самоорганизации и самообразованию	Демонстрирует способностью к самоорганизации и самообразованию в процессе подготовки и защиты ВКР, а так же владеет навыками самостоятельного поиска и систематизации информации
ОК-6	способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности	В процессе подготовки и защиты ВКР опирается на общеправовые знания и нормативно-правовые акты в профессиональной сфере
ОК-7	способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР способностью труда и отдыха сопряженного с физической активностью для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
ОК-8	готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий,

	последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	катастроф, стихийных бедствий. Знает правила поведения при эвакуации в случае аварии, катастроф, стихийных бедствий, а так же техникой безопасности при осуществлении профессиональной деятельности
ОК-9	владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР культуру мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, навыки постановки цели и выбора путей ее достижения при осуществлении научно-исследовательской работы по теме исследования
ОК-10	готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР способность работать на благо государства и общества, стремясь выполнять гражданский долг и проявляя патриотизм
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	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности используя различные информационные и библиографические источники, с учетом основных требований информационной безопасности, в том числе с применением информационно-коммуникационных технологий
ОПК-2	способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	В ВКР в различных разделах применяет знания методов математического анализа, моделирования, теоретического и экспериментального исследования при решении профессиональных проблем.
ОПК-3	умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	В тексте ВКР опирается на нормативные документы регламентирующие профессиональную деятельность
ОПК-4	способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торго-	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР владение основными навыками сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для обоснования авторской позиции по тематике ВКР, способности работать с компьютером как со средством управления информацией.

	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	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР навыки работы с технической документацией, связанной с профессиональной деятельностью, в том числе умеет проверять правильность ее оформления
ПК-5	способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	В тексте ВКР анализируется организационная структура предприятия, распределение полномочий между ответственными лицами, оценивается управленческая работа с персоналом предприятия
ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	В тексте ВКР проводится исследование и анализ эффективности работы с основными бизнес партнерами, раскрывается механизм их выбора и контроля выполнения договорных обязательств.
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	В тексте ВКР раскрыты механизмы планирования и организации материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	В тексте ВКР анализируется товарное предложение исследуемого предприятия и качество обслуживания.
ПК-9	готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	В тексте ВКР отражен анализ и оценка используемых стратегий исследуемым предприятием
ПК-10	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	Демонстрирует в процессе подготовки ВКР способность проводить научные исследования в профессиональной деятельности
ПК-11	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Демонстрирует в процессе подготовки ВКР способность использовать инновационные методы и технологии в области профессиональной деятельности
ПК-12	способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности	Демонстрирует в процессе подготовки и защиты ВКР навыки использования информационных

	(торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	технологий при разработке проектов профессиональной деятельности
ПК-13	готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	В тексте ВКР раскрыт механизм реализации проекта по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия, определены затраты на реализацию проекта.
ПК-14	способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	В тексте ВКР раскрыты и оценены бизнес-процессы коммерческой деятельности предприятия и их эффективность

Для оценивания качества выполнения ВКР и уровня, реализованных в ней компетенций, а также сформированности компетенций необходимых для профессиональной деятельности используется балльная шкала: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Данная шкала применяется членами ГЭК для оценки ВКР выпускника, и ее защиты.

Процесс оценивания каждой компетенции представляет собой сопоставление фактического материала, представленного обучающимся, с утвержденными критериями по данной компетенции приведенными в таблице 6 «Общая характеристика шкалы оценок».

Таблица 6 - Общая характеристика шкалы оценок уровня сформированности реализованных в ВКР компетенций и компетенций, оцениваемых при защите ВКР

Сравнительная характеристика оцениваемого материала ВКР	Значение оценки, качественное и в баллах
Оцениваемый материал, представленный во всех структурных единицах ВКР, полностью удовлетворяет требованиям критерия.	Отлично – 5 3 уровень
Оцениваемый материал, представленный в одном или нескольких структурных единицах ВКР, в целом, отвечает требованиям критерия. Имеются отдельные незначительные отклонения, снижающие качество материала, грубые отклонения (отклонение) от требований критерия отсутствуют. В разделах, подразделах отсутствуют или мало освещены отдельные элементы работы, мало влияющие на конечные результаты.	Хорошо – 4 2 уровень
Оцениваемый материал, представленный в одном или нескольких структурных единицах ВКР, имеет отдельные грубые отклонения от требований критерия: отсутствие отдельных существенных элементов соответствующего раздела, подраздела; несовпадение содержания с заявленным	Удовлетворительно – 3 1 уровень

наименованием раздела, подраздела; неполно и поверхностно выполнены анализ, пояснения, инженерные технические, технологические или организационно-управленческие решения; в расчетах имеют место ошибки; выводы сформулированы недостаточно точно, слишком обще и неконкретно.	
Оцениваемый материал, представленный в одном или нескольких структурных единицах ВКР, полностью не отвечает требованиям критерия.	Неудовлетворительно - 2

Оценивание ВКР осуществляется по четырем группам критериев:

Критерии содержания:

- обоснованность выбора и актуальность темы исследования;
- обоснование практической и теоретической значимости исследования;
- уровень осмысления теоретических вопросов и обобщения собранного материала;
- наличие в ВКР результатов, которые в совокупности решают конкретную научную и (или) практическую задачу или научно-обоснованных разработок, использование которых в полном объёме обеспечивает решение прикладных задач;
- обоснованность и четкость сформулированных выводов;
- адекватность использования методов исследования, объем и уровень анализа научной литературы по исследуемой проблеме, релевантность, полнота, корректность и содержание цитирования, логичность изложения теоретического и экспериментального материала;

Критерии оформления:

- владение научным стилем изложения, орфографическая и пунктуационная грамотность;
- соответствие формы представления работы требованиям, предъявляемым к оформлению такого рода работ;

Критерии процедуры защиты ВКР:

- качество устного доклада: логичность, точность формулировок, обоснованность выводов;
- презентационные навыки: структура и последовательность изложения материала, соблюдение временных требований, использование презентационного оборудования и/или раздаточного материала, контакт с аудиторией, язык изложения;
- качество ответов на вопросы членов ГЭК: логичность, глубина, правильность и полнота ответов;
- качество ответов на замечания рецензентов: логичность, глубина, правильность и полнота ответов;

Дополнительно может быть представлен отзыв рецензента, содержащий оценку содержания и оформления ВКР.

Законченная и тщательно проверенная работа представляется научному руководителю, который после проверки подписывает ее и составляет отзыв.

В отзыве научный руководитель отмечает актуальность и значение проблемы, характеризует работу по отдельным разделам. Вместе с подписанным отзывом научный руководитель представляет работу заведующему кафедрой, который в случае одобрения делает соответствующую запись на титульном листе.

К защите дипломной работы студент должен подготовить необходимый раздаточный материал и текст доклада, продолжительностью не более 8 минут (3-5 страниц текста А4), а также ответы на замечания, содержащиеся в отзыве или рецензии.

Желательно, чтобы студент не читал доклад, а свободно его излагал. В докладе, в основном, должен быть представлен материал, кратко раскрывающий суть исследования. Особое внимание следует уделить практической части работы. План и последовательность изложения материала должны быть согласованы с научным руководителем.

Студент защищает выпускную квалификационную работу перед ГЭК. После доклада студенту могут быть заданы уточняющие вопросы по теме работы. Он должен их внимательно выслушать и дать исчерпывающие ответы.

После успешной сдачи государственного экзамена и положительной защиты выпускной квалификационной работы бакалавру присваивается соответствующая квалификация и выдается диплом государственного образца.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА ВКР

1. Анализ и оценка коммерческой деятельности производственного (торгового) предприятия.
2. Анализ и оценка конкурентного потенциала коммерческого предприятия.
3. Анализ и оценка конкурентоспособности коммерческого предприятия.
4. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия (товара, услуги).
5. Анализ и оценка логистической системы предприятия.
6. Анализ и оценка сезонных колебаний продаж (на рынке конкретного товара).
7. Анализ и оценка экономической безопасности коммерческого предприятия.
8. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.
9. Анализ и оценка эффективности рекламной деятельности.
10. Анализ обеспеченности основными фондами и эффективности их использования.
11. Блог-маркетинг как новая форма коммуникации.
12. Дилерская деятельность коммерческой организации на рынке ...
13. Дистрибьюторская деятельность коммерческой организации на рынке...
14. Инвестиционная деятельность страховой организации и ее оптимизации.
15. Инновационная деятельность и ее влияние на развитие коммерческого предприятия (организации).
16. Информационные технологии как инструмент повышения конкурентоспособности торгового предприятия.
17. Использование CRM-программ для повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия
18. Использование Интернет-маркетинга в коммерческой деятельности.
19. Использование информационных технологий для повышения эффективности продаж (банковских услуг)
20. Исследование рыночной конъюнктуры (на примере рынка товаров, услуг; регионального рынка).
21. Коммерческая деятельность торгового предприятия и ее особенности на рынке продовольственных (непродовольственных) товаров.
22. Коммерческие риски в деятельности торгового предприятия.
23. Конкурентоспособность оптового торгового предприятия и пути ее повышения.
24. Логистический аудит производственно-коммерческой деятельности предприятия.
25. Логистический подход к организации материально-технического снабжения производственного предприятия.
26. Логистический подход к организации транспортного обслуживания потребителей.
27. Логистический подход к управлению поставщиками.
28. Логистический подход к эффективной организации работы транспорта при доставки заказов потребителям
29. Маркетинговая политика расширения рыночного сегмента на потребительском рынке.
30. Минимизация коммерческого риска деятельности торгового предприятия.
31. Формирование стратегии коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке потребительских товаров.
32. Оптимизация доходов (расходов, объема закупок) коммерческого предприятия (организации).
33. Оптимизация закупочной деятельности на оптовом (розничном) предприятии.
34. Оптимизация логистических издержек в коммерческой деятельности.
35. Оптимизация сбыта товаров розничного торгового предприятия на примере
36. Оптимизация системы закупки на основе использования информационных технологий.
37. Организация и планирование коммерческой деятельности в сфере услуг.
38. Организация и развитие сервиса в сфере розничной (оптовой) торговли.
39. Организация и развитие электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия).)
40. Совершенствование и организация рекламной деятельности предприятия на рынке....
41. Организация и управление маркетинговой деятельностью торгового предприятия.

42. Организация и управление сбытовой деятельностью предприятия.
43. Организация коммерческой деятельности в Интернет-магазине.
44. Организация коммерческой деятельности на рынке банковских услуг.
45. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия формата Cash & Carry.
46. Организация коммерческой деятельности с использованием мерчандайзинга (на примере конкретного предприятия).
47. Организация логистических процессов в агропромышленном комплексе
48. Организация логистической информационной системы коммерческой деятельности предприятия.
49. Организация маркетинговой деятельности в сфере туризма.
50. Организация маркетинговых исследований рынка и конкурентоспособности продукции.
51. Организация продажи товаров со склада оптового предприятия.
52. Организация сервисной логистики коммерческого предприятия.
53. Организация системы маркетинговых коммуникаций.
54. Организация системы рекламной деятельности фирмы (банка, организации и др.) на рынке...
55. Организация системы франчайзинга коммерческого предприятия (на примере ...).
56. Оценка эффективности коммерческой деятельности торговой фирмы.
57. Оценка эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия.
58. Оценка эффективности прямого маркетинга на рынке B2B на примере...
59. Планирование и организация закупочной деятельности коммерческого предприятия.
60. Планирование сбытовой деятельности предприятия.
61. Разработка маркетинговой программы развития компании.
62. Разработка ценовой стратегии коммерческого предприятия (организации).
63. Система налогообложения коммерческого предприятия и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
64. Совершенствование закупочной деятельности розничного торгового предприятия на примере
65. Совершенствование организации коммерческой деятельности оптово-розничного предприятия.
66. Совершенствование работы складского хозяйства предприятия на основе логистического подхода.
67. Совершенствование сбытовой деятельности предприятия на основе логистического подхода.
68. Совершенствование системы стимулирования сбыта в коммерческой деятельности торговых сетей на примере...
69. Совершенствование системы управления персоналом предприятия на примере...
70. Совершенствование системы управления ресурсами коммерческого предприятия (организации).
71. Совершенствование товарной политики производственного предприятия
72. Совершенствование управления маркетинговой деятельностью страховой компании.
73. Современные маркетинговые технологии в коммерческой деятельности торговых предприятий.
74. Механизм стимулирования продаж на рынке...
75. Стратегия развития деятельности страховой организации на региональном рынке ЮФО.
76. Страхование коммерческих рисков на рынке...
77. Управление издержками, торгового предприятия.
78. Управление банковскими рисками
79. Управление закупочной деятельностью коммерческого предприятия.
80. Управление коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли различных форматов (гипер-, супермаркетов и дискаунтеров).
81. Управление коммерческой деятельностью розничной торговой компании
82. Управление персоналом предприятий сферы услуг .
83. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции.
84. Управление продажами на рынке розничных банковских услуг ..
85. Управление продажами на рынке...
86. Управление рисками торгового предприятия.

87. Управление снабженческой деятельностью и сбытом товаров на потребительском рынке.
88. Управление товарными запасами на оптовом (розничном) предприятии.
89. Управление цепями поставок в коммерческой деятельности предприятия.
90. Организация управленческого учета как фактор повышения эффективности деятельности коммерческого предприятия
91. Формирование и использование бренда коммерческого предприятия на примере...
92. Формирование и распределение прибыли коммерческого предприятия.
93. Формирование и реализация антикризисной стратегии коммерческого предприятия (организации).
94. Формирование инновационной стратегии повышения конкурентоспособности коммерческого предприятия.
95. Формирование и реализация, конкурентных преимуществ коммерческого предприятия.
96. Формирование маркетинговой информационной системы и оценка её эффективности в деятельности предприятия
97. Формирование механизма доверительного (внешнего) управления недвижимостью коммерческого предприятия (организации).
98. Формирование системы мерчендайзинга и пути ее совершенствования.
99. Использование системы оценки уровня конкурентоспособности коммерческого предприятия.
100. Механизм использования оборотных средств торгового предприятия и повышения его эффективности.

Заведующему кафедрой
«Экономика» ДГТУ
к.э.н., доц. Еременко И.А.
студента _____

группа _____

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу разрешить мне выполнение дипломной работы на тему:

на примере _____

Руководителем назначить: _____

«__» _____ 201__ г. _____

Ф.И.О.

«СОГЛАСЕН»
руководитель дипломной
работы

Ф.И.О.

«В ПРИКАЗ»

Зав. кафедрой,
к.э.н., доц.

Еременко И.А.

Приложение
(к заявлению на утверждение темы дипломной работы)

Студент _____ группы _____

Направление 38.03.06 «Торговое дело»

ТЕМА ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ _____

ЦЕЛЬ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ _____

ЗАДАЧИ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ _____

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ РАЗРАБОТКЕ:

ВВЕДЕНИЕ: _____

РАЗДЕЛ 1:

РАЗДЕЛ 2:

РАЗДЕЛ 3:

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ: _____

Срок окончания выполнения работы «__» _____ 201__ г.

Студент _____ (ф.и.о.)

Руководитель дипломной работы _____ (ф.и.о.)

Дата выдачи задания «__» _____ 201__ г.



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)**

Факультет «Информационно-экономические системы»

Кафедра «Экономика»

Зав. кафедрой «Экономика»

(подпись) И.А. Еременко
« ____ » _____ 2019 г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

к выпускной квалификационной работе бакалавра на тему:

«Совершенствование закупочной деятельности на примере ООО «Агрос трейд»

Автор выпускной квалификационной работы _____ Иван .Иванович Иванов
(подпись, дата)

Обозначение ВКР 38.03.06.000000.000 БР Группа АЭТД47

Направление 38.03.06 Торговое дело (логистика в торговой деятельности)

Руководитель ВКР _____ доц. А. Н. Максименко
(подпись, дата)

Нормоконтроль _____ доц. М. Н. Безуглова
(подпись, дата)

Ростов-на-Дону
2019



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
 ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
 «ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
 (ДГТУ)**

Факультет «Информационно-экономические системы»

Кафедра «Экономика»

Зав. кафедрой «Экономика»
 _____ И.А. Еременко
 (подпись)
 «__» _____ 2019 г.

ЗАДАНИЕ
 к выпускной квалификационной работе бакалавра

Студент Иванов Иван Иванович Группа АЭТД43

Обозначение ВКР 38.03.06.560000.000 БР

Тема: «Совершенствование закупочной деятельности на примере
 ООО «Агрос трейд»

Утверждено приказом по ДГТУ № _____ от «__» _____ 2019 г.

Срок представления ВКР к защите «__» _____ 2019 г.

Исходные данные для ВКР: Материалы преддипломной практики, источники научной литературы,
 нормативно-правовая документация

Содержание пояснительной записки

ВВЕДЕНИЕ:

Во введении изложены актуальность выбранной темы, цель и задачи выпускной
 квалификационной работы, обозначена структура работы.

Наименование и содержание разделов:

- 1 Теоретические основы закупочной деятельности торгового предприятия
- 2 Анализ закупочной деятельности ООО «Агрос Трейд»
- 3 Направления совершенствования закупочной деятельности ООО «Агрос Трейд»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: Основные выводы и предложения выпускной квалификационной работы

Руководитель работы

 (подпись, дата)

А. Н. Максименко

Задание принял к исполнению

 (подпись, дата)

К. Д. Куделин

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу бакалавра

студента _____ факультета «Информационно-экономические системы» _____

(фамилия, имя, отчество)

Приложение 6



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)**

ОТЗЫВ

**руководителя на выпускную квалификационную работу
Скориковой Д.С.**

«Организация и совершенствование сбытовой деятельности монобрендового автодилера
на автомобильном рынке на примере ООО «Автолюбитель»
представленной к защите по направлению
38.03.06 Торговое дело (Коммерция)»

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в условиях жесткой конкуренции и сложной экономической ситуации покупательская способность населения значительно снизилась, и предприятиям различных сфер деятельности все сложнее привлечь и удержать клиентов. Хотя покупка автомобиля относится к наиболее сложному покупочному решению и к выбору поставщика и предмета покупки клиенты, как правило, приходят на основе взвешенной информации, от организации сбыта и продвижения автосалона на региональном рынке зачастую зависят и объемы продаж автодилера.

.....
Тем не менее, работа Скориковой Д.С. не лишена недостатков. Так, автор, рассматривая методику оценки автодилеров LADA, уделяет недостаточно внимания критическому анализу применяемой методики, ее преимуществам и недостаткам. В целом можно сказать, что выпускная квалификационная работа выполнена в соответствии с требованиями ФГОС, предъявляемыми к выпускной квалификационной работе по направлению 38.03.06 «Торговое дело (Коммерция)», может быть допущена к защите и заслуживает оценки «отлично».

Руководитель _____
(должность, ученая степень)

Отзыв руководителя составляется в произвольной форме с обязательным освещением следующих основных вопросов:

1. Соответствие содержания и объема работы дипломному заданию.
2. Основные положения, характер работы.
3. Полнота, глубина и обоснованность решения поставленных вопросов.
4. Умение пользоваться информационными технологиями, системами моделей процессов коммерческой деятельности и проектировать модели бизнес-технологий.
5. Наличие в работе элементов научных исследований (НИРС, УИРС) и ценность результатов самостоятельной работы, владение методами сбора, хранения и обработки информации, применяемыми в коммерческой деятельности.
6. Использование законов, подзаконных актов и иного действующего законодательства по данной проблематике.
7. Умение анализировать и оценивать коммерческую деятельность, товарные рынки, движение товаров, учитывать имеющуюся практику при обосновании вопросов и проблем.
8. Грамотность изложения экономических вопросов, стиль работы, качество оформления цифрового материала в таблицах и графического материала в иллюстрациях.
9. Убедительность выводов и заключений.
10. Возможности и место практического использования работы или отдельных ее частей.
11. Умение прогнозировать результаты коммерческой деятельности, планировать деятельность коммерческих организаций, конъюнктуру товарных рынков, номенклатуру товаров, их продвижение и реализацию на рынке.
12. Предполагаемая оценка работы.
13. Соответствие выпускной квалификационной работы студента требованиям направления 38.03.06 «Торговое дело».
14. Подпись руководителя дипломной работы.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Теоретические основы формирования товарного ассортимента торгово-сервисного предприятия на рынке автомобильной промышленности

1.1 Сущность товарного ассортимента

1.2 Формирование и оценка товарного ассортимента на рынке автомобильной промышленности

Отраслевые особенности управления товарным ассортиментом в условиях финансового кризиса.

2 Оптимизация товарного ассортимента ООО «РБА-Ростов»

2.1 Общая характеристика деятельности ООО «РБА-Ростов» на региональном рынке автомобильной промышленности.

2.2 Формирование товарного ассортимента ООО «РБА-Ростов»

Экономическое обоснование проекта по повышению эффективности сбытовой деятельности ООО «РБА-Ростов» за счет оптимизации ассортимента

Выводы и предложения

Список использованной литературы

Приложения

Приложение А

Показатели продаж автомобильной техники ООО «РБА-Ростов» за

Группа автомобильной техники/товарная марка	Объем продаж в продажных ценах за 2018г.		Удельны й вес в объеме продаж	Прибы ль	Удельны й вес в прибыли
	шт.	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
ГРУЗОВАЯ АВТОТЕХНИКА	28	56050	20,54%	1568	19,84%
Самосвал САМС 6х4	2	4400	1,61%	113	1,43%
Самосвал Ford Cargo 65513-10 (3430D)	2	3150	1,15%	81	1,02%
Седельный тягач 4х2 Ford Cargo 1830T LRS	2	5940	2,18%	152	1,92%
Самосвал 6х4 Урал 65514-010	1	2150	0,79%	65	0,82%
Седельный тягач 6х6 Урал 44202-41	2	3080	1,13%	92	1,17%
Самосвал 6х4 МАЗ 5516А5-371	1	2600	0,95%	78	0,99%
Самосвал 6х4 МАЗ 5516А8-338	2	4400	1,61%	132	1,67%
Самосвал 8х4 МАЗ-6516А8-321	1	2830	1,04%	85	1,07%
Седельный тягач САМС 6х4 САМС 6х4	1	2990	1,10%	77	0,97%
Седельный тягач САМС 4х2 САМС 4х2	1	2360	0,87%	60	0,76%
Седельный тягач 4х2 Евро-4 МАЗ 544019-421-031	1	2000	0,73%	58	0,73%
Седельный тягач повышенной грузоподъемности Евро-3 МАЗ-6430А8-320-012	1	1950	0,71%	59	0,74%
Седельный тягач 6х2 МАЗ-6430А5-320-010	1	1830	0,67%	55	0,69%
Бортовой автомобиль 4х2 Ford Cargo 3844D6 (шасси 1824/30 DC)	1	2170	0,80%	56	0,70%
Бортовой автомобиль 6х4 Ford Cargo 3844F3-2524-30 DC	1	2260	0,83%	58	0,73%
Бортовой среднетоннажный грузовик 4х2 Hyundai HD 120	1	2130	0,78%	55	0,69%
Бортовой автомобиль (4х2) АМУР-53131 (4х2)	1	1250	0,46%	38	0,47%
Бортовой автомобиль 6х4, Евро-3 МАЗ-6312А5-320-010	3	4200	1,54%	126	1,59%
Бортовой автомобиль 6х6 МАЗ-631708-233	3	4360	1,60%	131	1,66%
АВТОБУСЫ	19	43960	16,11%	1200	15,19%
Туристический автобус большого класса, Euro 3 Higer KLQ 6109 Q	2	4600	1,69%	118	1,49%
Междугородний автобус большого класса НЕФАЗ 5299-10-13	2	3820	1,40%	98	1,24%
Автобус большого класса, Euro-3 Hyundai Universe Noble	3	7590	2,78%	194	2,46%
Городской автобус большого класса особо большой вместимости МАЗ 105-060	3	7200	2,64%	216	2,73%
Городской автобус особо большой вместимости, предназначен для перевозки пассажиров на городских маршрутах МАЗ 105	2	5660	2,07%	170	2,15%
Автобус среднего класса, удлиненный пригородный, междугородний ПАЗ 4234	1	1560	0,57%	45	0,57%
Автобус среднего класса, Euro 3, пригородный Higer KLQ 6885	1	2 960	1,08%	76	0,96%
Автобус среднего класса, туристический Isuzu Bogdan A-09214	1	1 520	0,56%	39	0,49%
Городской автобус малого класса для коммерческих перевозок, Евро-3 ПАЗ-3204ПАЗ-3204	2	3840	1,41%	111	1,41%
Малый 2-дверный автобус, Euro-2 Hyundai County long	2	5210	1,91%	133	1,69%
АВТОКРАНЫ	10	47790	17,52%	1419	17,96%
Автокран предназначен для строительно-монтажных и погрузочно-разгрузочных работ. Грузоподъемность 16т КС 35715 Ивановец на шасси МАЗ 533702	2	9 300	3,41%	279	3,53%

Продолжение приложения А

Группа автомобильной техники/товарная марка	Объем продаж в продажных ценах за 2009г.		Удельны й вес в объеме продаж	Прибы ль	Удельны й вес в прибыли
	шт.	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Автокран грузоподъемностью 25 т КС 45717А-1 Ивановец на шасси МАЗ 6303А3	2	9800	3,59%	294	3,72%
Автокран грузоподъемностью 25 т КС 45721 Челябинец на шасси УРАЛ-4320-1968-30	1	4590	1,68%	133	1,68%
Автокран грузоподъемностью 32т КС-5576Б Ивановец на шасси МАЗ-6303А3	2	11600	4,25%	348	4,40%
СПЕЦТЕХНИКА	36	85160	31,21%	2548	32,25%
Автобетоносмеситель Hyundai HD 270 (Корея) АБС на шасси Hyundai HD 270 (Корея)	1	2600	0,95%	78	0,99%
Автобетоносмеситель Tigarbo 69361G на шасси МАЗ 6303А5-250А	2	4580	1,68%	130	1,65%
Автобетоносмеситель Tigarbo 69364Z на шасси Урал-63685	1	2980	1,09%	89	1,13%
Экскаватор-погрузчик LGB 680	2	3800	1,39%	114	1,44%
Автогидроподъемник ВС-28К	2	7800	2,86%	234	2,96%
Погрузчик фронтальный пневмоколесный Амкодор 352	1	2330	0,85%	70	0,88%
Экскаватор-погрузчик колесный ДЭМ-114	1	1700	0,62%	51	0,65%
Экскаватор колесный ЕК-18-20	1	2200	0,81%	66	0,84%
Каток вибрационный, комбинированный ДУ 84	1	1530	0,56%	46	0,58%
Каток дорожный вибрационный с гладкими вальцами ДУ 98	1	1470	0,54%	44	0,56%
Автогрейдер класс 180,Грейдер ГС 18.05	2	5600	2,05%	168	2,13%
Автогрейдер, класс: 250 Грейдер ДЗ-98	1	4100	1,50%	123	1,56%
Мусоровоз МКЗ-17101 на шасси Ford 2524, 2530	2	3400	1,25%	102	1,29%
Мультилифт крюковый МЛ-17101 на шасси Ford 2524, 2530	2	3800	1,39%	114	1,44%
Мусоровоз КО-456 на шасси Hyundai HD-120	1	1550	0,57%	47	0,59%
Мусоровоз КО-449-33 на шасси МАЗ-5337	2	2960	1,08%	89	1,12%
Подметально-уборочная машина КО-718	2	4400	1,61%	132	1,67%
Комбинированная машина ЗИЛ, МДК 433362-00	1	1900	0,70%	57	0,72%
Комбинированная машина КО-713Н-40 Шасси МАЗ-438043	3	6060	2,22%	182	2,30%
Краны-манипуляторы МАЗ 5336А3	3	8460	3,10%	254	3,21%
Автоцистерна для перевозки светлых нефтепродуктов на шасси Hyundai HD-170	2	6240	2,29%	187	2,37%
Автоцистерна на шасси МАЗ-6303А5-350 АЦ-56161-010-30	2	5700	2,09%	171	2,16%
ТРАКТОРЫ И БУЛЬДОЗЕРЫ	9	24720	9,06%	716	9,06%
ВТ-90Трактор гусеничный, сельскохозяйственный	3	9600	3,52%	278	3,52%
ТМ 10.11ЕБулдозер с традиционной ходовой группой	2	3200	1,17%	93	1,17%
ТМ 10.10ЕББулдозер с прямым отвалом без гидрперекаса (тип В4) и маятниковым прицепным устройством (МПУ)	3	9000	3,30%	261	3,30%
ПРИЦЕПЫ И ПОЛУПРИЦЕПЫ	8	6200	2,27%	182	2,31%
Тентованный полуприцеп МАЗ-9758-030	2	1640	0,60%	49	0,62%
Полуприцеп-рефрижератор 930011	1	970	0,36%	28	0,36%
Самосвальный полуприцеп,МАЗ-9506-010	1	950	0,35%	29	0,36%
Самосвальный полуприцеп Тонар-9523 с надставными бортами	2	1480	0,54%	43	0,54%
Самосвальный полуприцеп СЗАП-133	2	1160	0,43%	34	0,43%
ФУРГОНЫ	5	8940	3,28%	268	3,39%
Фургоны промтоварные ТЕХПРО на шасси МАЗ	2	3300	1,21%	99	1,25%
Фургоны изотермические ТЕХПРО на шасси МАЗ	1	1720	0,63%	52	0,65%
Фургоны изотермические МЕТКОМПЛЕКС на шасси МАЗ	1	1870	0,69%	56	0,71%
Фургоны-рефрижераторы КУПАВА на шасси МАЗ	1	2050	0,75%	62	0,78%
ИТОГИ:	115	272820	100,00%	7900	100,00%