

c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

СЕРВИСА» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра «Экономика организация и коммерческая деятельность»



O.H. Haymova

« 18 » 06 2018 г.

## ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Квалификация: менеджер по продажам

Уровень подготовки: базовый

Тольятти, 2018 г.

Программа государственной итоговой аттестации по основной профессиональной образовательной программе среднего профессионального образования - программе подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ или образовательная программа) специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (уровень базовый), утвержденного приказом Минобрнауки РФ от 15 мая 2014 г. № 539 (зарегистрировано в Минюсте 25 июня 2014 г. N 32855).

Программа государственной итоговой аттестации разработана с учетом: профессионального стандарта "Специалист по продажам в автомобилестроении", утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09 октября 2014 года N 678н

Разработал: ассистент  О.В.Гордеева  
(подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Руководитель образовательной программы,  
Ассистент  О.В.Гордеева  
(подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО:

Председатель ГАК по специальности  
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»  О.В.Поселянов

Золотарева И.В., директор ООО «МАРЛИН»,

Сафонов В.В., директор ООО «ТЕХНОТОРГ»



Рассмотрено на заседании кафедры «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

протокол № 12 от 14.06.2018 г.  Е.В.Башмачникова  
Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор (подпись) (Ф.И.О.)

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                                                                                              |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ .....                                                                                                                                                                     |  |
| 1.1. Цель государственной итоговой аттестации, формы ГИА.....                                                                                                                                |  |
| 1.2. Допуск к ГИА и итог аттестации .....                                                                                                                                                    |  |
| 1.3. Итоговые результаты освоения программы подготовки специалистов среднего звена.....                                                                                                      |  |
| 2. ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА <i>(при наличии)</i> .....                                                                                                                            |  |
| 2.1. Общие положения .....                                                                                                                                                                   |  |
| 2.2. Содержание государственного экзамена.....                                                                                                                                               |  |
| 2.3. Фонд оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации в форме государственного экзамена .....                                                                       |  |
| 2.3.1. Типовые контрольные задания к государственному экзамену, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы .....                                                  |  |
| 2.3.2. Описание критериев оценки результатов сдачи государственного экзамена...                                                                                                              |  |
| 2.4. Рекомендации обучающимся по подготовке к государственному экзамену .....                                                                                                                |  |
| 2.5. Перечень рекомендуемой литературы для подготовки к государственному экзамену .....                                                                                                      |  |
| 3. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ .....                                                                                                                                      |  |
| 3.1. Общие положения .....                                                                                                                                                                   |  |
| 3.2. Требования к теме выпускной квалификационной работы .....                                                                                                                               |  |
| 3.3. Требования к структуре, объему и оформлению выпускной квалификационной работы .....                                                                                                     |  |
| 3.4. Требования к процедуре защиты выпускной квалификационной работы .....                                                                                                                   |  |
| 3.5. Фонд оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации в форме защиты выпускной квалификационной работы .....                                                        |  |
| 3.5.1. Типовые контрольные задания, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы в ходе защиты ВКР .....                                                            |  |
| 3.5.2. Описание показателей и критериев оценки результатов защиты ВКР .....                                                                                                                  |  |
| 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ .....                                                                                                |  |
| 4.1. Перечень учебной литературы .....                                                                                                                                                       |  |
| 4.2. Перечень информационных технологий, используемых при проведении государственной итоговой аттестации, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем ..... |  |
| 4.2.1. Программное обеспечение .....                                                                                                                                                         |  |
| 4.2.2. Информационные справочные системы .....                                                                                                                                               |  |
| 5. НЕОБХОДИМАЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ПРОВЕДЕНИЯ ГИА....                                                                                                                               |  |
| 6. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ГИА ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ .....                                                                                  |  |
| 7. ПОРЯДОК ПОДАЧИ И РАССМОТРЕНИЯ АПЕЛЛЯЦИЙ .....                                                                                                                                             |  |
| ПРИЛОЖЕНИЯ .....                                                                                                                                                                             |  |

## **1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

### **1.1. Цель государственной итоговой аттестации, формы ГИА**

Государственная итоговая аттестация является частью оценки степени и уровня освоения обучающимися образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» и является обязательной процедурой для выпускников, завершающих освоение программы подготовки специалистов среднего звена в ФГБОУ ВО "Поволжский государственный университет сервиса".

**Целью ГИА** является определение соответствия результатов освоения обучающимися образовательной программы среднего профессионального образования соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

**Область профессиональной деятельности выпускников** организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях

**Объекты профессиональной деятельности выпускников** товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях; услуги, оказываемые сервисными организациями; первичные трудовые коллективы..

**Виды деятельности**, к которым готовятся выпускники, освоившие образовательную программу:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

В соответствии с образовательной программой по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в процедуру ГИА входит:

- государственный экзамен
- подготовка и защита выпускной квалификационной работы (*дипломная работа*).

Государственный экзамен проводится по профессиональным модулям ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»; ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» и определяет уровень освоения студентом материала, предусмотренного учебным планом, и охватывает минимальное содержание данных профессиональных модулей, установленное ФГОС СПО.

Выпускная квалификационная работа способствует систематизации и закреплению знаний выпускника по специальности при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

### **1.2. Допуск к ГИА и итог аттестации**

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по образовательной программе СПО.

Результаты любой из форм государственной итоговой аттестации, определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно". Оценки "отлично", "хорошо", "удовлетворительно" означают успешное прохождение государственного аттестационного испытания.

Успешное прохождение государственной итоговой аттестации является основанием для выдачи обучающемуся диплома о среднем профессиональном образовании, подтверждающего получение среднего профессионального образования и квалификацию менеджер по продажам.

### **1.3. Итоговые результаты освоения программы подготовки специалистов среднего звена**

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

## 2. ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

### 2.1. Общие положения

Государственный экзамен проводится по отдельным *профессиональным модулям (междисциплинарным курсам)* и охватывает минимальное содержание данных *профессиональных модулей (междисциплинарных курсов)*, установленное соответствующим ФГОС СПО.

- ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью (МДК. 01.01 «Организация коммерческой деятельности» МДК.01.02 «Организация торговли»);
- ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности(МДК.02.02 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» МДК.02.03 «Маркетинг»)

Государственный экзамен проводится: в письменной форме.

Время проведения – 1 час.

Перед государственным экзаменом проводится консультирование обучающихся по вопросам, включенным в программу государственного экзамена (предэкзаменационная консультация).

Результаты государственного экзамена определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" и объявляются в тот же день после оформления протоколов заседаний государственной экзаменационной комиссии.

По результатам государственного аттестационного испытания в форме государственного экзамена обучающийся имеет право на апелляцию.

### 2.2. Содержание государственного экзамена

На государственном экзамене обучающиеся получают экзаменационный билет (Приложение 1), который состоит из одного теоретического вопроса и двух практических задач.

Вопросы и задания, включаемые в билеты государственного экзамена, соответствуют рабочим учебным программам *профессиональных модулей (междисциплинарных курсов)* учебного плана.

При ответе на вопрос и задания экзаменационного билета студент должен продемонстрировать совокупное владение следующими компетенциями или их элементами:

| Код компетенции | Теоретический вопрос | Практическое задание 1 | Практическое задание 2 | Наименование междисциплинарного курса                       |
|-----------------|----------------------|------------------------|------------------------|-------------------------------------------------------------|
| ПК1.1-ПК1.10    | +                    | +                      | +                      | Организация коммерческой деятельности, Организация торговли |
| ПК 2.1-2.9      | +                    | +                      | +                      | Анализ финансово-хозяйственной деятельности, Маркетинг      |

## **2.3. Фонд оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации в форме государственного экзамена**

### **2.3.1. Типовые контрольные задания к государственному экзамену, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы**

**Профессиональный модуль ПМ. 01** (МДК. 01.01 «Организация коммерческой деятельности») (ПК 1.1-1.10):

1. Коммерческая деятельность: понятие, сущность, объекты, субъекты.
2. Классификация коммерческих рисков.
3. Пути снижения коммерческого риска.
4. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности.
5. Методы предупреждения и снижения риска: страхование, диверсификация, лимитирование.
6. Коммерческая информация: сущность, ценность, виды.
7. Понятие и сущность лизинга.
8. Мероприятия по защите коммерческой тайны.
9. Формы и виды лизинга.
10. Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, направления, методы.
11. Понятие и структура лизингового договора.
12. Виды внешнеторговых операций.
13. Характеристика основных видов транспорта.
14. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности: цель и направления.
15. Факторы, влияющие на выбор вида транспорта.
16. Коммерческая служба предприятий.
17. Факторинг как форма краткосрочного кредитования коммерческих предприятий.
18. Договор купли-продажи: понятие, структура и содержание.
19. Тара, ее классификация и назначение.
20. Порядок заключения, изменения и расторжения договора купли-продажи.
21. Этика и мораль коммерсанта.
22. Коммерческая работа по оптовым закупкам: содержание основных этапов.
23. Инновации в коммерции.
24. Факторы, влияющие на выбор поставщика.

25. Стимулирование продаж в розничной торговле: понятие, цели, характеристика методов стимулирования.
26. Этапы выбора поставщика.
27. Характеристика основных видов транспорта.
28. Структура и содержание договора поставки.
29. Порядок заключения, изменения и расторжения договора поставки.
30. Формы розничной продажи товаров.
31. Товарная биржа: понятие, характеристика, виды биржевых сделок.
32. Основные элементы, определяющие уровень обслуживания покупателей в розничной торговле.
33. Коммерческие операции, выполняемые товарной биржей. Порядок проведения торговых операций на бирже.
34. Принципы формирования ассортимента на коммерческом предприятии.
35. Организация торговли на аукционах: понятие и виды аукционов, порядок проведения.
36. Организация продажи товаров на оптовых рынках.
37. Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри.
38. Ассортимент товаров: понятие, классификация.
39. Направления государственной поддержки малого предпринимательства.

**Задача 1** Рассчитать основные технико-экономические показатели деятельности предприятия. Сделать выводы.

Таблица 1

Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия

| № | Показатели, ед. измерения                    | 1 год   | 2 год    | 3 год    | Темп роста, % |     |
|---|----------------------------------------------|---------|----------|----------|---------------|-----|
|   |                                              |         |          |          | 3/1           | 3/2 |
| 1 | 2                                            | 3       | 4        | 5        | 6             | 7   |
| 1 | Товaroоборот розничный, тыс. руб.            | 9572,31 | 10612,22 | 11677,43 |               |     |
| 2 | Товaroоборот по покупным ценам, тыс. руб.    | 7179,23 | 7959,17  | 8758,07  |               |     |
| 3 | Среднесписочная численность, чел.            |         |          |          |               |     |
|   | Всего:                                       | 9       | 9        | 9        |               |     |
|   | • в том числе торгово-оперативных работников | 5       | 5        | 5        |               |     |
|   | • в том числе продавцов                      | 4       | 4        | 4        |               |     |
| 4 | Выработка/ товарооборот, тыс. руб./чел.:     |         |          |          |               |     |
|   | • на 1 работающего                           |         |          |          |               |     |
|   | • на 1 торгово-оперативного работника        |         |          |          |               |     |
|   | • на 1 продавца                              |         |          |          |               |     |
| 5 | Фонд потребления (ФОТ), тыс. руб.            |         |          |          |               |     |
|   | Всего:                                       | 1009,44 | 1034,64  | 1061,91  |               |     |
|   | • в том числе торгово-оперативных работников | 492,60  | 508,60   | 521,60   |               |     |
|   | • в том числе продавцов                      | 383,08  | 391,92   | 406,32   |               |     |



|    |                                                                                                                     |         |         |         |  |  |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--|--|
| 6  | Среднегодовая заработная плата, тыс. руб.:<br>• 1 работающего<br>• 1 торгово-оперативного работника<br>• 1 продавца |         |         |         |  |  |
| 7  | Валовый доход, тыс. руб.                                                                                            |         |         |         |  |  |
| 8  | Уровень валового дохода, тыс.руб.                                                                                   |         |         |         |  |  |
| 9  | Издержки обращения, тыс. руб.                                                                                       | 1912,10 | 2104,95 | 2313,77 |  |  |
| 10 | Уровень издержек обращения, тыс. руб.                                                                               |         |         |         |  |  |
| 11 | Издержкоотдача, руб.                                                                                                |         |         |         |  |  |
| 12 | Прибыль от продаж, тыс. руб.                                                                                        |         |         |         |  |  |
| 13 | Рентабельность продаж, %                                                                                            |         |         |         |  |  |
| 14 | Соотношение темпов роста ПТ и ЗП                                                                                    |         |         |         |  |  |

**Задача 2** Провести анализ динамики товарооборота. Сделать выводы.

Таблица 1

| Анализ динамики товарооборота |                         |                              |             |                |             |                  |             |                                               |             |
|-------------------------------|-------------------------|------------------------------|-------------|----------------|-------------|------------------|-------------|-----------------------------------------------|-------------|
| Год                           | Товарооборот, тыс. руб. | Абсолютный прирост, тыс.руб. |             | Темп роста, %  |             | Темп прироста, % |             | Значение 1% прироста товарооборота, тыс. руб. |             |
|                               |                         | Предыдущий год               | Базовый год | Предыдущий год | Базовый год | Предыдущий год   | Базовый год | Предыдущий год                                | Базовый год |
| 1                             | 9572,31                 |                              |             |                |             |                  |             |                                               |             |
| 2                             | 10612,22                |                              |             |                |             |                  |             |                                               |             |
| 3                             | 11677,43                |                              |             |                |             |                  |             |                                               |             |

**Задача 3** Проанализировать структуру торгового ассортимента предприятия. Сделать выводы

Таблица 1

Структура торгового ассортимента

| Продажи по товарным группам | 1 год           |            | 2 год           |            | 3 год           |            | Темп роста,. |     |
|-----------------------------|-----------------|------------|-----------------|------------|-----------------|------------|--------------|-----|
|                             | абс., тыс. руб. | уд. вес, % | абс., тыс. руб. | уд. вес, % | абс., тыс. руб. | уд. вес, % | 3/1          | 3/2 |
| 1                           | 2               | 3          | 4               | 5          | 6               | 7          | 8            | 9   |
| Модульные диваны            | 989,78          |            | 1094,12         |            | 1210,95         |            |              |     |
| Диваны угловые              | 1815,86         |            | 2081,06         |            | 2458,10         |            |              |     |
| Диваны раскладные           | 2210,25         |            | 2311,34         |            | 2658,95         |            |              |     |
| Диваны чехловые             | 1626,34         |            | 1804,08         |            | 1991,00         |            |              |     |
| Диваны детские              | 605,93          |            | 698,28          |            | 787,06          |            |              |     |
| Кровати                     | 902,67          |            | 1137,63         |            | 1258,83         |            |              |     |
| Корпусная мебель            | 740,90          |            | 811,83          |            | 897,99          |            |              |     |
| Пуфы                        | 680,58          |            | 673,88          |            | 414,55          |            |              |     |
| Итого                       |                 |            |                 |            |                 |            |              |     |

**Задача 4** Найдите ошибки в таблице.

Таблица 1

Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия

| Показатели                                                                                                               | Ед. изм.  | Абсолютное значение (в сопоставимых ценах) |           |           | Темпы роста, % |        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------|-----------|-----------|----------------|--------|
|                                                                                                                          |           | 1 год                                      | 2 год     | 3 год     | 3/1            | 3/2    |
| Розничный товарооборот                                                                                                   | Тыс. руб. | 170000,00                                  | 170995,00 | 184000,00 | 108,24         | 107,61 |
| Товарооборот по покупным ценам                                                                                           | Тыс. руб. | 147200,00                                  | 147996,00 | 158400,00 | 107,61         | 107,03 |
| Среднесписочная численность персонала:<br>- работающих;<br>- торгово-оперативных работников;<br>- продавцов.             | Чел.      | 45,00                                      | 48,00     | 48,00     | 106,67         | 106,67 |
|                                                                                                                          |           | 25,00                                      | 25,00     | 27,00     | 108,00         | 108,00 |
|                                                                                                                          |           | 19,00                                      | 19,00     | 20,00     | 105,26         | 105,26 |
| Производительность труда:<br>- работающего;<br>- торгово-оперативного работника;<br>- продавца.                          | Тыс. руб. | 3777,78                                    | 3799,89   | 3833,33   | 101,47         | 100,88 |
|                                                                                                                          |           | 6800,00                                    | 6839,80   | 6814,81   | 100,22         | 99,63  |
|                                                                                                                          |           | 8947,37                                    | 8999,74   | 9200,00   | 102,82         | 102,23 |
| Фонд оплаты труда:<br>- работающих;<br>- торгово-оперативных работников;<br>- продавцов.                                 | Тыс. руб. | 4860,00                                    | 4887,00   | 5241,60   | 107,85         | 107,26 |
|                                                                                                                          |           | 2367,50                                    | 2382,50   | 2559,60   | 108,11         | 107,43 |
|                                                                                                                          |           | 1596,00                                    | 1607,40   | 1704,00   | 106,77         | 106,01 |
| Средняя годовая заработная плата одного работника:<br>- работающего;<br>- торгово-оперативного работника;<br>- продавца. | Тыс. руб. | 108,00                                     | 108,60    | 109,20    | 101,11         | 100,55 |
|                                                                                                                          |           | 94,70                                      | 95,30     | 94,80     | 100,11         | 99,48  |
|                                                                                                                          |           | 84,00                                      | 84,60     | 85,20     | 101,43         | 100,71 |
| Валовой доход                                                                                                            | Тыс. руб. | 22800,00                                   | 22999,00  | 25600,00  | 112,28         | 111,31 |
| Уровень валового дохода                                                                                                  | %         | 13,49                                      | 12,67     | 12,43     | -1,06          | -0,24  |
| Издержки обращения                                                                                                       | Тыс. руб. | 12600,00                                   | 13500,00  | 14800,00  | 117,46         | 109,63 |
| Издержкоотдача                                                                                                           |           | 13,41                                      | 13,45     | 13,91     | 0,50           | 0,46   |
| Уровень издержек обращения                                                                                               | %         | 7,41                                       | 7,89      | 9,94      | 0,63           | 0,15   |
| Прибыль от продаж                                                                                                        | Тыс. руб. | 10200,00                                   | 9499,00   | 10800,00  | 105,88         | 113,70 |
| Рентабельность продаж                                                                                                    | %         | 7,00                                       | 5,56      | 5,87      | -0,13          | 0,31   |

Дайте структуру порядка проведения ABC-анализа и XYZ-анализа. Охарактеризуйте их группы.

**Задача 5** Найдите и объясните ошибки в таблице.

Таблица 1

Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия

| Показатели                                   | 1 год   | 2 год   | 3 год    | Темп роста % |        |
|----------------------------------------------|---------|---------|----------|--------------|--------|
|                                              |         |         |          | 3/1          | 3/2    |
| Товарооборот розничный, тыс.руб.             | 9230,00 | 9815,00 | 10400,00 | 112,68       | 105,96 |
| Товарооборот по покупным ценам, тыс.руб.     | 7100    | 7550,00 | 8000,00  | 112,68       | 105,96 |
| Среднесписочная численность, чел.            |         |         |          |              |        |
| Всего:                                       |         |         |          |              |        |
| - в том числе торгово-оперативных работников | 11      | 10      | 11       | 100,00       | 100,00 |
|                                              | 6       | 6       | 6        | 100,00       | 100,00 |
| - в том числе продавцов                      | 6       | 6       | 6        | 100,00       | 100,00 |
| Выработка/товарооборот тыс. руб./чел.        | 1538,33 | 1635,83 | 1733,33  | 105,96       | 112,68 |
| - на 1 работающего                           | 1183,33 | 1258,33 | 1333,33  | 105,96       | 112,68 |
| - на 1 торгово-оперативного работника        | 839,09  | 892,27  | 945,45   | 105,96       | 112,68 |
| - на 1 продавца                              |         |         |          |              |        |

|                                                                                                                |                          |                          |                          |                            |                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Фонд потребления (ФОТ) тыс.руб.<br>Всего:                                                                      | 1428,00                  | 1512,00                  | 1596,00                  | 111,76                     | 105,56                     |
| -в том числе торгово-оперативных работников                                                                    | 504,00                   | 540,00                   | 576,00                   | 114,29                     | 106,67                     |
| -в том числе продавцов                                                                                         | 504,00                   | 540,00                   | 576,00                   | 114,29                     | 106,67                     |
| Среднегодовая заработная плата, тыс.руб.<br>-1 работающего<br>-1 торгово-оперативного работника<br>-1 продавца | 129,82<br>84,00<br>84,00 | 137,45<br>90,00<br>90,00 | 145,09<br>96,00<br>96,00 | 111,76<br>114,29<br>114,29 | 105,56<br>106,67<br>106,67 |
| Валовой доход, тыс. руб.                                                                                       | 2130,00                  | 2265,00                  | 2400,00                  | 112,68                     | 105,96                     |
| Уровень валового дохода, %                                                                                     | 22,20                    | 22,11                    | 22,08                    | 0,13                       | 0,03                       |
| Издержки обращения, тыс.руб.                                                                                   | 2049,28                  | 2170,12                  | 2295,96                  | 112,04                     | 105,80                     |
| Уровень издержек обращения, %.                                                                                 | 23,08                    | 23,08                    | 23,08                    | -                          | -                          |
| Издержкоотдача                                                                                                 | 4,50                     | 4,52                     | 4,53                     | 0,03                       | 0,01                       |
| Финансовый результат от продаж, тыс. руб.                                                                      | 80,72                    | 94,88                    | 104,04                   | 128,89                     | 109,65                     |
| Рентабельность продаж, %                                                                                       | 8,7                      | 9,7                      | 10,0                     | 0,13                       | 0,03                       |

**Задача 6** Найдите и объясните ошибки в таблице.

Таблица 1

Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия

| Показатели                                                                                                          | 2007                         | 2008                         | 2009                         | Темп роста %, 2009         |                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|----------------------------|----------------------------|
|                                                                                                                     |                              |                              |                              | 2007                       | 2008                       |
| Товарооборот розничный, тыс.руб.                                                                                    | 7342,24                      | 7761,29                      | 8304,27                      | 113,10                     | 107,00                     |
| Товарооборот по покупным ценам, тыс.руб.                                                                            | 5065,61                      | 5354,39                      | 5729,20                      | 113,10                     | 107,00                     |
| Среднесписочная численность, чел<br>Всего:                                                                          |                              |                              |                              |                            |                            |
| -в том числе торгово-оперативных работников                                                                         | 12                           | 12                           | 12                           | 100,00                     | 100,00                     |
|                                                                                                                     | 5                            | 5                            | 5                            | 100,00                     | 100,00                     |
| -в том числе продавцов                                                                                              | 4                            | 4                            | 4                            | 100,00                     | 100,00                     |
| Выработка/ товарооборот тыс.руб/чел.<br>-на 1 работающего<br>-на 1 торгово-оперативного работника<br>-на 1 продавца | 611,85<br>1468,45<br>1835,56 | 646,77<br>1552,26<br>1940,32 | 692,02<br>1660,85<br>2076,07 | 103,10<br>113,10<br>113,10 | 107,00<br>107,00<br>107,00 |
| Фонд потребления (ФОТ) тыс. руб.<br>Всего:                                                                          | 1056,24                      | 1072,32                      | 1080,12                      | 102,26                     | 100,73                     |
| -в том числе торгово-оперативных работников                                                                         | 391,80                       | 396,30                       | 403,10                       | 102,88                     | 101,72                     |
| -в том числе продавцов                                                                                              | 307,44                       | 311,88                       | 315,96                       | 102,77                     | 101,31                     |
| Среднегодовая заработная плата, тыс. руб.<br>-1 работающего<br>-1 торгово-оперативного работника<br>-1 продавца     | 88,02<br>78,36<br>76,86      | 89,36<br>79,26<br>77,97      | 90,01<br>80,62<br>78,99      | 102,26<br>102,88<br>102,77 | 100,73<br>101,72<br>101,31 |
| Валовой доход, тыс. руб.                                                                                            | 2276,63                      | 2406,90                      | 2575,07                      | 113,11                     | 106,99                     |
| Издержки обращения, руб.                                                                                            | 15089,1                      | 15983,0                      | 16856,9                      | 111,72                     | 105,47                     |
| Уровень издержек обращения, %                                                                                       | 4,87                         | 4,86                         | 4,93                         | 0,06                       | 0,07                       |
| Издержкоотдача                                                                                                      | 20,55                        | 20,59                        | 20,30                        | -0,25                      | -0,29                      |
| Финансовый результат от продаж, тыс.руб.                                                                            | 767,72                       | 808,60                       | 889,38                       | 115,85                     | 109,99                     |
| Рентабельность продаж, %                                                                                            | 10,42                        | 10,46                        | 10,71                        | 0,25                       | 0,29                       |
| Коэффициент опережения темпов роста ПТ над темпами роста ЗП                                                         | -                            | -                            | -                            | 1,00                       | 1,06                       |

**Задача 7** Провести анализ ритмичности продаж. Рассчитать коэффициент ритмичности. Сделать вывод.

Таблица 1

| Месяца года | Товарооборот, тыс.руб. |             | Выполнение плана, % |
|-------------|------------------------|-------------|---------------------|
|             | По плану               | фактический |                     |
| Январь      | 2345,11                | 2345,45     |                     |
| Февраль     | 2462,02                | 2464,56     |                     |
| Март        | 2465,15                | 2467,98     |                     |
| Апрель      | 2423,77                | 2398,67     |                     |
| Май         | 2426,98                | 2323,98     |                     |
| Июнь        | 2511,16                | 2545,11     |                     |
| Июль        | 2513,69                | 2456,68     |                     |
| Август      | 2462,12                | 2467,86     |                     |
| Сентябрь    | 2479,86                | 2476,87     |                     |
| Октябрь     | 2588,73                | 2589,83     |                     |
| Ноябрь      | 2615,76                | 2689,77     |                     |
| Декабрь     | 2650,20                | 2651,24     |                     |
| Итого       | 29944,55               | 29878       |                     |

**Задача 8** Провести анализ структуры товарного ассортимента предприятия. Сделать выводы

Таблица 1

| Структура ассортимента по удельным весам |                                |          |          |                 |  |  |
|------------------------------------------|--------------------------------|----------|----------|-----------------|--|--|
| Ассортиментные группы                    | Абсолютная величина, тыс. руб. |          |          | Удельный вес, % |  |  |
| 1.Кухонные принадлежности                | 7035,00                        | 7546,00  | 8745,25  |                 |  |  |
| 2. Столовые приборы                      | 6834,00                        | 7236,00  | 7984,87  |                 |  |  |
| 3. Электроприборы                        | 6775,00                        | 7123,00  | 7469,45  |                 |  |  |
| 4. Кастрюли                              | 6456,00                        | 7039,00  | 5678,43  |                 |  |  |
| Итого                                    | 27100,00                       | 28944,00 | 29878,00 |                 |  |  |

**Профессиональный модуль ПМ. 01** (МДК. 01.02 «Организация торговли») (ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5):

1. Розничная торговая сеть: определение, функции, задачи, показатели качества.
2. Методы и факторы размещения розничной торговой сети.
3. Требования, предъявляемые к торговым зданиям и предприятиям торговли (ГОСТ Р 51773-2009).
4. Технологическая планировка магазина.
5. Дайте характеристику основным группам помещений магазина.
6. Дизайн розничного предприятия.
7. Торгово-технологическое оборудование магазинов .
8. Торговые и технологические процессы: понятие, принципы организации
9. Методы продажи товаров в розничной торговле.
10. Этапы продажи товаров.
11. Правила продажи отдельных видов товаров.
12. Торговые услуги.
13. Товарный ассортимент: понятие, факторы формирования, потребительские

комплексы.

14. Принципы формирования товарного ассортимента; устойчивость (стабильность)

товарного ассортимента; виды запасов.

15. Товароснабжение: формы; принципы, факторы, влияющие на организацию товароснабжения.

16. Размещение ассортимента товаров в торговом зале.

17. Закупка товаров: уровень обслуживания, принципы, организация и методы.

18. Организация перевозки товаров водным и воздушным транспортом

19. Организация перевозки товаров автомобильным транспортом

20. Организация перевозки товаров железнодорожным транспортом.

21. Организация расчетного узла.

22. Склады: определение и классификация.

23. Планировка общетоварного склада. Определение потребности в складской площади.

24. Оптовая торговля: задачи и функции

25. Классификация оптовых посредников.

**Профессиональный модуль ПМ. 02** (МДК. 02.02 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности») (ПК-2.3, ПК-2.4, ПК-2.9):

1. Цель, задачи, принципы экономического анализа
2. Предмет и функции экономического анализа
3. Методы и приемы экономического анализа
4. Виды экономического анализа
5. Классификация источников информации, необходимых для проведения экономического анализа
6. Основы организации экономического анализа, этапы организации аналитической работы и оценки потенциала предприятия
7. Модель комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия: характеристика основных блоков
8. Анализ технико-организационного уровня производства: основные этапы и их характеристика
9. Анализ эффективности использования материальных ресурсов: основные этапы и их характеристика
10. Анализ обеспеченности кадрами и движения рабочей силы

11. Анализ использования фонда рабочего времени.
12. Анализ производительности труда.
13. Анализ использования фонда заработной платы
14. Анализ платежеспособности и ликвидности баланса.
15. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
16. Оценка деловой активности.
17. Анализ производства и реализации продукции: характеристика этапов
18. Анализ использования основных средств: основные этапы и их характеристика
19. Анализ объема и динамики товарооборота, факторный анализ товарооборота
20. Анализ сезонности, равномерности и ритмичности продаж
21. Анализ объема и динамики издержек обращения, факторный анализ издержек обращения
22. Анализ валового дохода предприятия, факторный анализ валового дохода
23. Анализ формирования и использования прибыли предприятия
24. Факторный анализ прибыли предприятия
25. Факторный анализ рентабельности в торговле

**Задача 1** Приведены данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда в табл.

Таблица

Данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда

| Показатели                                                       | План | Факт |
|------------------------------------------------------------------|------|------|
| Среднесписочная численность торгово-оперативных работников, чел. | 50   | 54   |
| Производительность труда, тыс. руб.                              | 1200 | 1248 |

На основании приведенных данных необходимо определить влияние на отклонение товарооборота от плана изменений среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда.

**Задача 2** Определите влияние факторов (количественных и качественных) на изменение объема реализации товаров (способом разниц, интегральным методом), используя данные табл. Сделайте выводы.

Таблица

Исходные данные для определения влияния факторов на объем реализации товаров

| Показатели                                               | Отчётный год |          | Отклонение (+/-) |
|----------------------------------------------------------|--------------|----------|------------------|
|                                                          | По плану     | По факту |                  |
| Объём реализации товаров, тыс. руб.                      | 4850         | 4975     |                  |
| Численность торгово-оперативных работников, чел.         | 200          | 196      |                  |
| Выработка на 1 торгово-оперативного работника, тыс. руб. |              |          |                  |

**Задача 3** Найдите цепные и базисные индексы, если известно, что розничный товарооборот в 2008г. составил 3150 тыс. руб., в 2009г. – 3300 тыс. руб., в 2010г. – 3550 тыс. руб.

**Задача 4** По данным табл. требуется:

1. Рассчитать показатели материалоемкости и материалоотдачи за предыдущий и отчетный год, определить их изменение.
2. Выявить влияние материалоотдачи на объем продукции.
3. Определить эффективность использования материалов.

Таблица

| Анализ эффективности использования материалов     |                |              |                       |               |
|---------------------------------------------------|----------------|--------------|-----------------------|---------------|
| Показатель                                        | Предыдущий год | Отчетный год | Абсолютное отклонение | Темп роста, % |
| Объем проданной продукции, тыс. руб.              | 22319          | 35946        |                       |               |
| Материальные затраты, тыс. руб.                   | 7452           | 13896        |                       |               |
| Среднесписочная численность рабочих, чел.         | 217            | 209          |                       |               |
| Материалоемкость продукции, руб.                  |                |              |                       |               |
| Производительность труда 1 рабочего, тыс. руб.    |                |              |                       |               |
| Материалоотдача, руб.                             |                |              |                       |               |
| Стоимость материала на одного рабочего, тыс. руб. |                |              |                       |               |

**Задача 5** По данным табл. требуется:

1. Определить абсолютное изменение и темпы роста показателей, характеризующих движение кадров в отчетном году по сравнению с предыдущим.
2. Рассчитать коэффициенты по приему, выбытию и текучести работающих в отчетном и предыдущем годах, найти их измените.
3. Дать оценку движения персонала предприятия, указав возможные причины текучести и пути их устранения.

Таблица

| Анализ движения работающих организации          |                |              |                       |               |
|-------------------------------------------------|----------------|--------------|-----------------------|---------------|
| Показатель                                      | Предыдущий год | Отчетный год | Абсолютное отклонение | Темп роста, % |
| 1. Среднесписочная численность работающих, чел. | 217            | 209          |                       |               |
| 2. Принято, всего                               | 57             | 50           |                       |               |
| 3. Выбыло, всего                                | 65             | 70           |                       |               |
| В том числе По собственному желанию             | 32             | 35           |                       |               |
| Уволено в связи с окончанием срока договора     | 20             | 20           |                       |               |
| Уволено за прогул                               | 5              | 3            |                       |               |
| В связи с уходом на пенсию                      | 8              | 12           |                       |               |

**Задача 6** Коэффициент текущей ликвидности составляет: на начало года – 1,037; на конец года – 1,010.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец года составил 0,010. Определите коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, сделайте выводы.

**Задача 7** Величина текущих активов на конец отчетного периода составляет 2400 тыс. руб., а краткосрочных обязательств – 1600 тыс. руб. Какой должна быть величина текущих активов, чтобы достичь нормативного значения коэффициента текущей ликвидности при условии, что сумма краткосрочных обязательств не возрастет.

**Задача 8** Используя данные таблицы, определите экономию (дополнительное вложение средств) в результате ускорения (замедления) их оборачиваемости по сравнению с прошлым годом.

Таблица

Исходные данные

| Показатели                                | На начало года | На конец года |
|-------------------------------------------|----------------|---------------|
| Товарооборот                              | 9000           | 10800         |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств | 1200           | 1350          |

**Задача 9** На основании данных приведенной ниже таблицы, рассчитайте: а) процент выполнения плана по объему реализации для каждого вида продукции; б) удельный вес каждой позиции в общем объеме реализации в каждом периоде; в) коэффициент роста объема реализации по каждому виду продукции; г) средневзвешенную арифметическую величину прироста объема реализации.

Плановые и фактические показатели реализации

| Вид продукции | Реализация в базовом периоде, тыс. шт. | Реализация в отчетном периоде, фактически, тыс. шт. | План в отчетном периоде, тыс. шт. |
|---------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------|
| А             | 95                                     | 100                                                 | 110                               |
| Б             | 120                                    | 110                                                 | 110                               |
| В             | 50                                     | 45                                                  | 40                                |

**Задача 10** На основании приведенных в таблице данных рассчитайте: а) объем реализации в базовом и отчетном периодах; б) удельный вес каждой позиции в общем объеме реализации в каждом периоде; в) коэффициент роста объема реализации по каждому виду продукции; г) влияние факторов изменения цен и структуры реализации на объем реализации.

Показатели реализации

| Вид продукции | Реализация в базовом периоде, тыс. шт. | Цены в базовом периоде, руб. | Реализация в отчетном периоде, фактически, тыс. шт. | Цены в отчетном периоде, руб. |
|---------------|----------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------|
| А             | 105                                    | 100                          | 110                                                 | 110                           |
| Б             | 130                                    | 120                          | 120                                                 | 110                           |
| В             | 60                                     | 50                           | 55                                                  | 40                            |

**Задача 11** На основании приведенных данных:

- 1) исчислите коэффициенты поступления, выбытия, физического износа основных средств, абсолютную величину и степень увеличения основных средств;
- 2) дайте оценку исчисленным показателям.

Таблица

Выписка из приложения к бухгалтерскому балансу (форма №5)

| Показатели                | Основные средства, тыс. руб. | Износ основных средств, тыс. руб. |
|---------------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| Наличие на начало года    | 31500                        | 2800                              |
| Поступило в отчетном году | 6630                         | -                                 |
| Выбыло в отчетном году    | 3870                         | -                                 |
| Наличие на конец года     | 34260                        | 3060                              |



**Задача 12** Используя данные таблицы, рассчитайте коэффициент ритмичности и коэффициент вариации.

Таблица

Исходные данные для расчета коэффициента ритмичности и коэффициента вариации.

| Квартал      | Выпуск продукции, тыс. руб. |       | Удельный вес продукции, % |      | Выполнение плана, коэффициент | Доля продукции, зачтенная в выполнение плана по ритмичности, % |
|--------------|-----------------------------|-------|---------------------------|------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------|
|              | план                        | факт  | план                      | факт |                               |                                                                |
| Первый       | 39000                       | 39740 |                           |      |                               |                                                                |
| Второй       | 39000                       | 37510 |                           |      |                               |                                                                |
| Третий       | 39000                       | 38970 |                           |      |                               |                                                                |
| Четвертый    | 39000                       | 43780 |                           |      |                               |                                                                |
| Всего за год |                             |       |                           |      |                               |                                                                |

Сделайте выводы.

**Задача 13** Используя данные таблицы, рассчитайте:

- 1) абсолютный прирост, темпы роста и прироста (цепным и базисным способами);
- 2) среднегодовые абсолютный прирост и темп роста;

Составьте аналитическую таблицу и постройте график по базисным темпам роста, сделайте выводы.

Таблица

Исходные данные для анализа товарооборота за 5 лет.

| Показатели             | Годы           |        |        |        |                |
|------------------------|----------------|--------|--------|--------|----------------|
|                        | 1-й (базисный) | 2-й    | 3-й    | 4-й    | 5-й (отчетный) |
| Товарооборот, тыс.руб. | 167000         | 179300 | 192200 | 206400 | 231000         |

**Задача 14** Определите уровень издержек обращения, размер его изменения, темп изменения, абсолютную и относительную экономию (перерасход) суммы издержек обращения по торговому предприятию в сравнении с прошлым годом исходя из следующих данных, отраженных в табл.

Таблица

Исходные данные для анализа издержек обращения

| Показатели                    | Базисный год | Отчётный год |
|-------------------------------|--------------|--------------|
| Товарооборот, тыс. руб.       | 340285       | 455850       |
| Издержки обращения, тыс. руб. | 72930        | 87840        |

Сделайте выводы.

**Задача 15** Измерьте влияние на фонд оплаты труда изменений численности работников и средней заработной платы по сравнению с прошлым годом. Исходные данные представлены в таблице:

Таблица

Исходные данные

| Показатели                                   | Прошлый год | Отчетный год |
|----------------------------------------------|-------------|--------------|
| Фонд оплаты труда, тыс. руб.                 | 3552        | 3878         |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 42          | 39           |

**Задача 16** Приведены данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда в табл.

Таблица

Данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда

| Показатели                                                       | План | Факт |
|------------------------------------------------------------------|------|------|
| Среднесписочная численность торгово-оперативных работников, чел. | 72   | 80   |
| Производительность труда, тыс. руб.                              | 2400 | 2890 |

На основании приведенных данных необходимо определить влияние на отклонение товарооборота от плана изменений среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда.

**Задача 17** Определите влияние факторов (количественных и качественных) на изменение объёма реализации товаров (способом абсолютных и относительных разниц), используя данные табл. Сделайте выводы.

Таблица

Исходные данные для определения влияния факторов на объем реализации товаров

| Показатели                                               | Отчётный год |          | Отклонение (+/-) |
|----------------------------------------------------------|--------------|----------|------------------|
|                                                          | По плану     | По факту |                  |
| Объём реализации товаров, тыс. руб.                      | 10950        | 11975    |                  |
| Численность торгово-оперативных работников, чел.         | 220          | 210      |                  |
| Выработка на 1 торгово-оперативного работника, тыс. руб. |              |          |                  |

**Задача 18** Найдите цепные и базисные индексы, если известно, что розничный товарооборот в 2008г. составил 13550 тыс. руб., в 2009г. – 15200 тыс. руб., в 2010г. – 18950 тыс. руб.

**Задача 19** По данным табл. требуется:

1. Рассчитать показатели материалоемкости и материалоотдачи за предыдущий и отчетный год, определить их изменение.
2. Выявить влияние материалоотдачи на объем продукции.
3. Определить эффективность использования материалов.

Таблица

Анализ эффективности использования материалов

| Показатель                                        | Предыдущий год | Отчетный год | Абсолютное отклонение | Темп роста, % |
|---------------------------------------------------|----------------|--------------|-----------------------|---------------|
| Объем проданной продукции, тыс. руб.              | 42870          | 48250        |                       |               |
| Материальные затраты, тыс. руб.                   | 10980          | 11157        |                       |               |
| Среднесписочная численность рабочих, чел.         | 239            | 229          |                       |               |
| Материалоемкость продукции, руб.                  |                |              |                       |               |
| Производительность труда 1 рабочего, тыс. руб.    |                |              |                       |               |
| Материалоотдача, руб.                             |                |              |                       |               |
| Стоимость материала на одного рабочего, тыс. руб. |                |              |                       |               |

**Задача 20** По данным табл. требуется:

1. Определить абсолютное изменение и темпы роста показателей, характеризующих движение кадров в отчетном году по сравнению с предыдущим.
2. Рассчитать коэффициенты по приему, выбытию и текучести работающих в отчетном и предыдущем годах, найти их измените.
3. Дать оценку движения персонала предприятия, указав возможные причины текучести и пути их устранения.

Таблица

Анализ движения работающих организации

| Показатель                                      | Предыдущий год | Отчетный год | Абсолютное отклонение | Темп роста, % |
|-------------------------------------------------|----------------|--------------|-----------------------|---------------|
| 4. Среднесписочная численность работающих, чел. | 239            | 229          |                       |               |
| 5. Принято, всего                               | 67             | 60           |                       |               |
| 6. Выбыло, всего                                | 75             | 80           |                       |               |

|                                                |    |    |  |  |
|------------------------------------------------|----|----|--|--|
| В том числе<br>По собственному желанию         | 42 | 45 |  |  |
| Уволено в связи с<br>окончанием срока договора | 20 | 20 |  |  |
| Уволено за прогул                              | 5  | 3  |  |  |
| В связи с уходом на пенсию                     | 8  | 12 |  |  |

**Задача 21** На основании данных приведенной ниже таблицы, рассчитайте: а) процент выполнения плана по объему реализации для каждого вида продукции; б) удельный вес каждой позиции в общем объеме реализации в каждом периоде; в) коэффициент роста объема реализации по каждому виду продукции; г) средневзвешенную арифметическую величину прироста объема реализации.

**Плановые и фактические показатели реализации**

| Вид продукции | Реализация в базовом<br>периоде, тыс. шт. | Реализация в отчетном<br>периоде, фактически, тыс.<br>шт. | План в отчетном периоде,<br>тыс. шт. |
|---------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| А             | 175                                       | 190                                                       | 180                                  |
| Б             | 220                                       | 210                                                       | 230                                  |
| В             | 50                                        | 45                                                        | 40                                   |

**Задача 22** Определите влияние факторов (количественных и качественных) на изменение объема реализации товаров (способом разниц, интегральным методом), используя данные табл. Сделайте выводы.

Таблица

**Исходные данные для определения влияния факторов на объем реализации товаров**

| Показатели                                               | Отчётный год |          | Отклонение<br>(+/-) |
|----------------------------------------------------------|--------------|----------|---------------------|
|                                                          | По плану     | По факту |                     |
| Объём реализации товаров, тыс. руб.                      | 20650        | 22870    |                     |
| Численность торгово-оперативных работников, чел.         | 180          | 185      |                     |
| Выработка на 1 торгово-оперативного работника, тыс. руб. |              |          |                     |

**Задача 23** Измерьте влияние на фонд оплаты труда изменений численности работников и средней заработной платы по сравнению с прошлым годом. Исходные данные представлены в таблице:

Таблица

**Исходные данные**

| Показатели                                   | Прошлый год | Отчетный год |
|----------------------------------------------|-------------|--------------|
| Фонд оплаты труда, тыс. руб.                 | 4025        | 4800         |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 34          | 37           |

**Задача 24** Используя данные таблицы, рассчитайте:

1. абсолютный прирост, темпы роста и прироста (цепным и базисным способами);
2. среднегодовые абсолютный прирост и темп роста;

Составьте аналитическую таблицу и постройте график по базисным темпам роста, сделайте выводы.

Таблица

**Исходные данные для анализа товарооборота за 5 лет.**

| Показатели             | Годы           |        |        |        |                |
|------------------------|----------------|--------|--------|--------|----------------|
|                        | 1-й (базисный) | 2-й    | 3-й    | 4-й    | 5-й (отчетный) |
| Товарооборот, тыс.руб. | 534900         | 600230 | 654890 | 690435 | 710169         |

**Задача 25** На основании приведенных данных:

- 1) исчислите коэффициенты поступления, выбытия, физического износа основных средств, абсолютную величину и степень увеличения основных средств;

2) дайте оценку исчисленным показателям.

Таблица

Выписка из приложения к бухгалтерскому балансу (форма №5)

| Показатели                | Основные средства, тыс. руб. | Износ основных средств, тыс. руб. |
|---------------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| Наличие на начало года    | 80940                        | 1800                              |
| Поступило в отчетном году | 10650                        | -                                 |
| Выбыло в отчетном году    | 5870                         | -                                 |
| Наличие на конец года     | 85720                        | 2360                              |

**Профессиональный модуль ПМ. 02** (МДК. 02.03 «Маркетинг») (ПК-2.5-2.8):

1. Сущность и основные понятия маркетинга
2. Принципы и функции современного маркетинга
3. История развития и эволюция концепций маркетинга.
4. Основные типы маркетинга в зависимости от состояния потребительского спроса и их экономическая характеристика.
5. Маркетинг – философия производства, ориентированного на рынок. Эволюция понятия маркетинг
6. Факторы микросреды маркетинга и их влияние на маркетинг предприятия
7. Макросреда маркетинга, ее структура и характеристика элементов
8. Система маркетинговых исследований: сущность и основные понятия
9. Классификация информации в маркетинговых исследованиях
10. Методы сбора маркетинговой информации: кабинетные исследования и полевые исследования. Сущность и характеристика
11. Основные объекты комплексных маркетинговых исследований и их характеристика
12. Наблюдение как метод сбора маркетинговой информации. Характеристика, виды, преимущества и недостатки
13. Эксперимент как метод сбора маркетинговой информации. Характеристика, преимущества и недостатки
14. Опрос как метод сбора маркетинговой информации. Характеристика, виды, преимущества и недостатки
15. Исследование конъюнктуры рынка: сущность, цели, показатели и этапы
16. Сегментация рынка: сущность и основные понятия сегментации рынка. Выбор целевого сегмента
17. Основные этапы и методы сегментирования рынка
18. Основные критерии сегментации рынка и их характеристика
19. Позиционирование товара на рынке

20. Оценка конкурентоспособности товара на рынке
21. Понятие товара в системе маркетинга. Классификация товаров
22. Основные характеристики товара и его практическое применение.
23. Жизненный цикл товара и его практическое применение
24. Управление жизненным циклом товара. Создание инновационных товаров
25. Цена в системе маркетинга. Сущность, структура и отличительные особенности цен в системе маркетинга
26. Классификация видов цен, применяемых в экономике и маркетинге
27. Задачи ценовой политики и факторы, влияющие на величину цены с точки зрения маркетинга
28. Выбор метода ценообразования и установление базовой цены
29. Методы расчета цены на основе затрат, их характеристика и особенности применения
30. Методы расчета цены на основе ориентации на потребителей и их характеристика
31. Методы расчета цены на основе ориентации на конкуренции и их характеристика
32. Характеристика и особенности применения различных тактических решений в области
33. Установление цен со скидками
34. Сущность сбыта в системе маркетинга. Основные задачи сбытовой политики
35. Характеристика канала распределения
36. Типы торговых посредников и их краткая характеристика
37. Оптовая и розничная торговля как основные методы распределения товаров. Функции и назначение оптовых и розничных посредников
38. Формирование канала распределения в рамках сбытовой политики предприятия.
39. Маркетинговые коммуникации, их сущность, типы и управление коммуникациями
40. Реклама и ее основные характеристики
41. Каналы распространения рекламы и их сравнительная характеристика
42. Персональная продажа, ее характеристики и особенности применения
43. Паблик рилейшнз: характеристика и особенности применения
44. Стимулирование сбыта и продаж
45. Экономическая и коммуникативная эффективность рекламной кампании
46. Сбыт и распределение в системе маркетинга: сравнительный анализ понятий
47. Общая классификация маркетинговых структур
48. Организация службы (отдела) маркетинга на предприятии по функциональному типу

49. Организация службы (отдела) маркетинга на предприятии по товарному типу
50. Организация службы (отдела) маркетинга на предприятии по региональному (географическому) типу
51. Организация службы (отдела) маркетинга на предприятии по смешанному (товарно-рыночному) типу
52. Планирование и контроль маркетинговой деятельности
53. Маркетинг услуг
54. Некоммерческий маркетинг
55. Маркетинг и общество

### 2.3.2. Описание критериев оценки результатов сдачи государственного экзамена

При оценивании результатов сдачи государственного экзамена используются критерии оценивания ответов на тестовые вопросы и/или практических заданий, оценивания компетенций.

*Приводится описание критериев оценки ответов на государственном экзамене.*

| № задания/код компетенции                                           | Критерии и шкалы оценивания результатов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                     | Повышенный (отлично)<br>86-100 баллов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Пороговый (хорошо)<br>70-85,9 баллов                                                                                                                                                                                                              | Пороговый<br>(удовлетворительно)<br>61-69,9 баллов                                                                                                                                                                                                     |
| Задание №1<br>(теоретический вопрос) / ПК 1.1-1.10, ПК-2.1-ПК-2.9   | Письменный ответ обучающегося демонстрирует высокий уровень знаний по соответствующим дисциплинам, умение аналитически мыслить, увязывать теорию с практикой, находить и применять нужные справочные данные по обозначенному вопросу, выполнять необходимые расчеты. Содержание ответов свидетельствует об уверенных знаниях, об умении самостоятельно решать профессиональные задачи, соответствующие будущей квалификации. | Письменный ответ обучающегося демонстрирует хороший уровень знаний по соответствующим дисциплинам, умение аналитически мыслить, увязывать теорию с практикой, находить справочные данные по обозначенному вопросу, выполнять необходимые расчеты. | Письменный ответ обучающегося демонстрирует достаточный уровень знаний по соответствующим дисциплинам, умение находить нужные справочные данные по обозначенному вопросу. Однако, изложение письменного ответа нарушает логическую последовательность. |
| Задание №2<br>(практическое задание 1) / ПК 1.1-1.10, ПК-2.1-ПК-2.9 | Решение практического задания обучающегося демонстрирует высокий уровень знаний по соответствующим дисциплинам, умение аналитически мыслить; выполнять необходимые расчеты.                                                                                                                                                                                                                                                  | Решение практического задания обучающегося демонстрирует хороший уровень знаний по соответствующим дисциплинам, умение аналитически мыслить; выполнять необходимые расчеты.                                                                       | Решение практического задания обучающегося демонстрирует пороговый уровень знаний по соответствующим дисциплинам. Однако, изложение практического ответа нарушает логическую последовательность                                                        |
| Задание №3(практическое задание 2) / ПК 1.1-1.10, ПК-2.1-ПК-2.9     | Решение практического задания обучающегося демонстрирует высокий уровень знаний по соответствующим дисциплинам, умение аналитически мыслить; выполнять необходимые расчеты.                                                                                                                                                                                                                                                  | Решение практического задания обучающегося демонстрирует хороший уровень знаний по соответствующим дисциплинам, умение аналитически мыслить; выполнять необходимые расчеты.                                                                       | Решение практического задания обучающегося демонстрирует пороговый уровень знаний по соответствующим дисциплинам. Однако, изложение практического                                                                                                      |

| № задания/код компетенции | Критерии и шкалы оценивания результатов |                                      |                                                     |
|---------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------|
|                           | Повышенный (отлично)<br>86-100 баллов   | Пороговый (хорошо)<br>70-85,9 баллов | Пороговый<br>(удовлетворительно)<br>61-69,9 баллов  |
|                           |                                         |                                      | ответа нарушает<br>логическую<br>последовательность |

### Шкала оценки уровня освоения компетенций

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества уровня освоения компетенций, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2.

| Шкалы оценки уровня сформированности компетенций |                       | Уровневая шкала оценки за государственный экзамен |                                                  |
|--------------------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Уровневая шкала оценки компетенций               | 100 балльная шкала, % | 100 балльная шкала, %                             | 5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл |
| допороговый                                      | ниже 61               | ниже 61                                           | «неудовлетворительно» / 2                        |
| пороговый                                        | 61-85,9               | 70-85,9                                           | «хорошо» / 4                                     |
|                                                  |                       | 61-69,9                                           | «удовлетворительно» / 3                          |
| повышенный                                       | 86-100                | 86-100                                            | «отлично» / 5                                    |

Для интегральной оценки освоения студентами компетенций применяется единый подход согласно балльно-рейтинговой системы по 100-балльной шкале, действующей в университете.

Итоговая оценка результатов государственного экзамена определяется как результат итогов выполнения заданий экзаменационного билета. Примерная форма оценочного листа результатов государственного экзамена представлена в Приложении 2.

По завершении государственного экзамена члены ГЭК на закрытом заседании обсуждают характер ответов каждого обучающегося, анализируют проставленные каждым членом комиссии оценки, и проставляют итоговую согласованную оценку по государственному экзамену. Решение о соответствии компетенций, сформированных у обучающегося, требованиям ФГОС СПО, принимается членами ГЭК персонально на основании балльной оценки каждого вопроса.

**Оценка «отлично»**, соответствующая повышенному уровню сформированности компетенций, выставляется обучающемуся, если он усвоил методологические основы по виду деятельности (свободно владеет понятиями, определениями, терминами), показал систематизированные и полные знания учебного материала, умеет анализировать и выявлять его взаимосвязь с другими областями знаний, исчерпывающе, последовательно, четко и логически его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, правильно обосновывает принятие решения и имеет оценку за выполнение заданий не ниже 86 баллов. Содержание ответов свидетельствует об уверенных знаниях, об умении самостоятельно решать профессиональные задачи, соответствующие будущей квалификации.

**Оценка «хорошо»**, соответствующая пороговому уровню сформированности компетенций, выставляется обучающемуся, если он твердо знает учебный материал, грамотно и по существу его излагает, не допуская существенных неточностей, владеет понятиями, определениями, терминами, владеет необходимыми навыками и приемами решения практических и ситуационных задач, применяет теоретические знания на практике и получившему при выполнении заданий государственного экзамена оценку не ниже 70 баллов. Содержание ответов свидетельствует о достаточных знаниях и об умении решать профессиональные задачи, соответствующие будущей квалификации,

однако обучающимся допущены незначительные неточности при изложении материала, не искажающие содержание ответа по существу вопроса.

**Оценка «удовлетворительно»**, соответствующая пороговому уровню сформированности компетенций, выставляется обучающемуся, если он имеет знание основного материала, но при его изложении, нарушает логическую последовательность, справляется с заданиями на пороговом уровне и имеет оценку за выполнение заданий не ниже 61 балла.

**Оценка «неудовлетворительно»**, соответствующая допороговому уровню сформированности компетенций (ниже 61 балла), выставляется обучающемуся в случае, если сформированность компетенций, выносимых на государственный экзамен, не соответствует требованиям ФГОС СПО.

### **2.3. Рекомендации обучающимся по подготовке к государственному экзамену**

Подготовка к государственному экзамену способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. При подготовке к государственному экзамену студент знакомится с перечнем вопросов и заданий, вынесенных на государственный экзамен и списком рекомендуемой литературы. Для успешной сдачи государственного экзамена студент должен посетить предэкзаменационную консультацию, которая проводится по вопросам, включенным в программу государственного экзамена.

Формулировка вопросов экзаменационного билета совпадает с формулировкой перечня рекомендованных для подготовки вопросов государственного экзамена, доведенного до сведения студентов за 6 месяцев до ГИА. Пример экзаменационного билета представлен в Приложении к настоящей программе.

Самостоятельная подготовка к государственному экзамену включает в себя как повторение на более высоком уровне полученных в процессе профессиональной подготовки тем и разделов образовательной программы, вынесенных на экзамен, так и углубление, закрепление и самопроверку приобретенных и имеющихся знаний.

### **2.4. Перечень рекомендуемой литературы для подготовки к государственному экзамену**

1. Герасимов, Б. И. **Маркетинг [Электронный ресурс]** : учеб. пособие для сред. проф. образования / Б. И. Герасимов, В. В. Жариков, М. В. Жарикова. - 2-е изд. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ, 2016. - 319 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=537690>

2. Губина, О. В. **Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум [Электронный ресурс]** : учеб. пособие для сред. проф. образования по группе специальностей "Экономика и упр." / О. В. Губина, В. Е. Губин. - 2-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2017. - 192 с. : табл. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=858537>

3. Дашков, Л. П. **Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]** : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Торговое дело" и "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2018. - 456 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513880>

4. Канке, А. А. **Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]** : учеб. пособие для сред. проф. образования по группе специальностей "Экономика и упр." / А. А. Канке, И. П. Кошева. - Изд. 2-е, испр. и доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2017. - 288 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=556741>

5. Савицкая, Г. В. **Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]** : учеб. для сред. спец. учеб. заведений по специальностям



"Бухгалт. учет, анализ и контроль", "Экономика и упр. персоналом" / Г. В. Савицкая. - 6-е изд., испр. и доп. - Документ HTML. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 377 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=547958>

**6. Учебно-методическое пособие по междисциплинарному курсу ПМ.02 "Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности", МДК.02.02 "Анализ финансово-хозяйственной деятельности" [Текст]** : для студентов специальности 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВО "ПВГУС"), Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность" ; сост. Л. А. Абрамова. - Тольятти : ПВГУС, 2017. - 132 с. : ил.

**7. Учебно-методическое пособие по междисциплинарному курсу ПМ.2 "Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности", МДК.02.03 "Маркетинг" [Текст]** : для студентов специальности 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВО "ПВГУС"), Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность" ; сост. О. В. Гордеева. - Тольятти : ПВГУС, 2017. - 184 с. : ил.

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

#### **3.1. Общие положения**

В соответствии с ФГОС СПО выпускная квалификационная работа является обязательной частью ГИА. Цель защиты ВКР - установление соответствия результатов освоения студентами образовательных программ СПО, соответствующим требованиям ФГОС СПО.

Подготовка и защита ВКР способствует систематизации, расширению освоенных во время обучения знаний по общепрофессиональным дисциплинам, профессиональным модулям и закреплению знаний выпускника по специальности при решении разрабатываемых в выпускной квалификационной работе конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе и направлены на проверку качества полученных обучающимся знаний и умений, сформированности общих и профессиональных компетенций, позволяющих решать профессиональные задачи.

Выпускная квалификационная работа выполняется в виде дипломной работы.

Результаты защиты ВКР, определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" и объявляются в тот же день после оформления протоколов заседаний государственной экзаменационной комиссии.

По результатам защиты ВКР обучающийся имеет право на апелляцию.

#### **3.2. Требования к теме выпускной квалификационной работы**

Темы ВКР разрабатываются выпускающей кафедрой и должны отвечать современным требованиям развития высокотехнологичных отраслей науки, техники, производства, экономики, культуры и образования, иметь практико-ориентированный характер.

Обучающемуся предоставляется право выбора темы ВКР, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения.

При этом тематика ВКР должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу СПО.

ВКР должна иметь актуальность, новизну и практическую значимость и выполняться, по возможности, по предложениям (заявкам) предприятий, организаций, инновационных компаний, высокотехнологичных производств или образовательных организаций.

Заявка от предприятия (должна быть подана не позднее начала преддипломной практики, подтверждаться печатью предприятия, а также может сопровождаться

заключением договора. Результаты ВКР могут быть внедрены в деятельность организации, что подтверждается актом о внедрении.

ВКР выполняется выпускником с использованием собранных им лично материалов, в том числе в период прохождения преддипломной практики, а также работы над выполнением курсовой работы (проекта).

При определении темы ВКР следует учитывать, что ее содержание может основываться:

- на обобщении результатов выполненной ранее обучающимся курсовой работы (проекта), если она выполнялась в рамках соответствующего профессионального модуля;
- на использовании результатов выполненных ранее практических заданий.

Выбор темы ВКР обучающимся осуществляется до начала производственной практики (преддипломной), что обусловлено необходимостью сбора практического материала в период ее прохождения.

Для подготовки ВКР студенту назначается руководитель и, при необходимости, консультанты. Руководитель ВКР разрабатывает для каждого обучающегося задание в соответствии с утвержденной темой. Задание на ВКР подписывается руководителем ВКР и утверждается заведующим выпускающей кафедры.

### **3.3. Требования к структуре, объему и оформлению выпускной квалификационной работы**

Выполненная выпускная квалификационная работа в целом должна:

- соответствовать разработанному заданию;
- включать анализ источников по теме с обобщениями и выводами, сопоставлениями и оценкой различных точек зрения;
- продемонстрировать требуемый уровень общенаучной и специальной подготовки выпускника, его способность и умение применять на практике приобретенные знания, практические умения, общие и профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС СПО.

Рекомендуемая структура ВКР:

- аннотация;
- введение;
- основная часть, включающая три главы (Глава 1. Обоснование актуальности выбранной темы выпускной квалификационной работы, выбор подходов и методов к решению проблемы. Постановка цели и задач, выбор объекта и предмета исследования; Глава 2 Выявление и формулирование проблем объекта исследования, причин их возникновения и способов, способствующих их разрешению; Глава 3 Разработка рекомендаций по устранению выявленных проблем. Обоснование практической значимости рекомендации и расчет ее влияния на эффективность деятельности предприятия.)
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

Структура может подлежать корректировке в зависимости от конкретной темы ВКР.

Требования к структуре, содержанию и оформлению ВКР и особенности организации работы над ВКР изложены в учебно-методическом пособии по написанию выпускной квалификационной работы для обучающихся по образовательной программе по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

### **3.4. Требования к процедуре защиты выпускной квалификационной работы**

К защите ВКР допускаются лица, завершившие полный курс обучения по образовательной программе и успешно прошедшие все предшествующие аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом.

Программа ГИА, требования к ВКР, а также критерии оценки знаний, утвержденные образовательной организацией, доводятся до сведения обучающихся не позднее чем за шесть месяцев до начала ГИА.

Выпускающая кафедра имеет право проводить предварительную защиту выпускной квалификационной работы. Предварительная защита ВКР проводится не позднее чем за 10 дней до защиты ВКР. По результатам предзащиты ВКР дорабатывается (при необходимости).

ВКР проходит процедуру нормоконтроля на выпускающей кафедре. Проведение нормоконтроля направлено на обеспечение соблюдения норм и требований к оформлению ВКР, установленных выпускающей кафедрой. По результатам нормоконтроля оформляется заключение на ВКР.

Нормоконтроль выпускных квалификационных работ представляет собой обязательную регламентируемую процедуру допуска заведующим кафедрой ВКР к защите и осуществляется по графику, утвержденному выпускающей кафедрой. Заведующий выпускающей кафедрой несет личную ответственность за качество ВКР, допущенных к защите, подписываясь на титульном листе ВКР.

Защита ВКР производится на открытом заседании ГЭК с участием не менее двух третей ее состава. Решения ГЭК принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии ГЭК или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании ГЭК является решающим.

Решение ГЭК оформляется протоколом, который подписывается председателем ГЭК, членами ГЭК и секретарем ГЭК и хранится в архиве университета. В протоколе записываются: итоговая оценка ВКР, присуждение квалификации и особые мнения членов комиссии.

Процедура защиты устанавливается председателем ГЭК по согласованию с членами ГЭК и, как правило, включает доклад обучающегося (не более 10-15 минут), чтение отзыва, вопросы членов комиссии, ответы обучающегося. Может быть предусмотрено выступление руководителя ВКР.

Во время доклада обучающийся использует подготовленный наглядный материал, иллюстрирующий основные положения ВКР.

Общее количество заданных вопросов обучающемуся не должно быть менее двух. Формулировка вопросов должна касаться содержания ВКР, уровня раскрытия темы и решения, поставленных в работе задач и др.

Время ответов на вопросы не должно превышать 10 минут. При этом лицо, задающее вопрос, не вправе прерывать ответ, высказывать комментарии в неуважительной форме, навязывать свое субъективное мнение членам комиссии об уровне ответа и т.п. Председатель вправе приостановить дискуссию в случае нарушения кем-либо указанных требований.

Обучающийся отвечает на вопросы по мере их поступления, имеет право уточнить вопрос, предоставить аргументированный ответ либо признать, что данный вопрос им не рассматривался в ходе выполнения ВКР.

После доклада и ответов обучающегося на вопросы председатель предоставляет слово секретарю ГЭК для ознакомления членов ГЭК с:

содержанием отзыва руководителя;

актом, подтверждающим возможность использования результатов выпускной квалификационной работы на предприятии (при наличии);

общим рейтингом обучающегося;

дополнительными достижениями обучающегося (результатами участия в студенческих научно-технических конференциях, в университетских, межвузовских, областных, региональных, общероссийских олимпиадах, конкурсах, программах и др.).

В случае если, отзыв руководителя содержат замечания или вопросы, председатель предоставляет обучающемуся возможность ответа на них, после чего объявляет окончание защиты.

При определении оценки по защите ВКР учитываются: качество устного доклада выпускника, свободное владение материалом ВКР, глубина и точность ответов на вопросы, отзыв руководителя.

Результаты защиты ВКР обсуждаются на закрытом заседании ГЭК и оцениваются простым большинством голосов членов ГЭК, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов мнение председателя является решающим.

Результаты защиты ВКР определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протокола заседания ГЭК.

### **3.5. Фонд оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации в форме защиты выпускной квалификационной работы**

#### **3.5.1. Типовые контрольные задания, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы в ходе защиты ВКР**

Типовыми контрольными заданиями для процедуры государственной итоговой аттестации в форме защиты ВКР являются темы выпускных квалификационных работ, выполняемых с учетом видов деятельности, к которым готовился выпускник, и задания по разделам ВКР. Тематика ВКР должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Тематика ВКР обновляется ежегодно и утверждается приказом ректора университета.

#### **Примерная тематика ВКР**

ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

ПМ 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

1. Эффективность использования товарных запасов в коммерческой организации.
2. Резервы роста розничного (оптового) товарооборота коммерческой организации.
3. Реализация сбытовой деятельности в коммерческой организации.
4. Формирование конкурентных преимуществ коммерческой организации.
5. Эффективность использования оборотных средств в коммерческих организациях.
6. Организация закупочно-сбытовой деятельности в коммерческой организации.
7. Эффективность мерчендайзинга в коммерческой организации.
8. Организация складского хозяйства в оптовой торговле.
9. Основные направления повышения прибыли коммерческих организаций.

10. Оценка качества торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.

11. Распределение и использование прибыли в коммерческой организации.

12. Организация товародвижения в сфере товарного обращения.

13. Разработка комплекса маркетинга в коммерческой организации.

14. Эффективность использования основных фондов в коммерческих организациях.

15. Ресурсный потенциал коммерческой организации и оценка эффективности его использования.

16. Развитие методов продажи товаров в коммерческих организациях.

17. Совершенствование системы оплаты труда работников коммерческой организации.

18. Формирование товарной стратегии коммерческой организации.

19. Эффективность рекламной деятельности коммерческой организации.

20. Организация товароснабжения розничных коммерческих организаций.

21. Совершенствование системы сбыта продукции коммерческой организации.

22. Формирование трудовых ресурсов коммерческой организации и эффективность их использования.

23. Формирование программ лояльности покупателей в розничной коммерческой организации.

24. Резервы роста рентабельности в коммерческой организации.

25. Формирование и использование финансовых ресурсов в коммерческих организациях.

26. Организация работы менеджера отдела продаж в коммерческой организации.

27. Организация коммерческой деятельности с использованием интернет-торговли.

28. Эффективность мероприятий по стимулированию продаж в коммерческих организациях.

29. Организация сервисного обслуживания покупателей в коммерческой организации.

30. Формирование корпоративной культуры коммерческой организации.

31. Оценка потребительских свойств и качества товаров конкретной группы товаров.

32. Организация рабочего места продавца непродовольственных товаров.

33. Формирование товарного ассортимента коммерческой организации.

34. Оценка экономического потенциала коммерческой организации.

35. Основные направления повышения эффективности труда в коммерческих организациях.

36. Совершенствование торгово-технологического процесса в розничной (оптовой) торговле.

37. Оценка качества и конкурентоспособности товаров, реализуемых коммерческой организацией, возможности ее совершенствования.
38. Оценка потребительской лояльности в организации розничной торговли.
39. Формирование комплекса продвижения товаров в коммерческой организации.
40. Прогнозирование покупательского спроса на рынке товаров и услуг.
41. Организация работы кассира торгового зала в коммерческой организации.
42. Организация маркетингового исследования по выявлению спроса потребителей в коммерческой организации.
43. Разработка комплекса маркетинговых коммуникаций в коммерческой организации.
44. Формирование системы логистического сервиса в коммерческой организации.
45. Организация закупочной работы в коммерческой организации и направления ее совершенствования.
46. Эффективность использования материально-технической базы коммерческой организации.
47. Организация изучения потребительского спроса в розничной коммерческой организации.
48. Эффективность маркетинговой деятельности коммерческой организации.
49. Прогнозирование объема продаж коммерческой организации.
50. Эффективность коммерческой деятельности организации розничной (оптовой) торговли.
51. Разработка маркетинговой стратегии коммерческой организации.
52. Анализ финансовых результатов деятельности коммерческой организации.
53. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии торговой организации.
54. Эффективность использования средств на оплату труда в коммерческих организациях.
55. Формирование конкурентной стратегии коммерческой организации.
56. Эффективность работы склада коммерческой организации.
57. Организация складирования товаров на основе логистики в современных условиях.
58. Формирование имиджа коммерческой организации в современных условиях.
59. Формирование ассортиментной политики в коммерческой организации.
60. Организация процесса продажи товаров в розничной коммерческой организации.
61. Организация договорной работы в коммерческих организациях.
62. Эффективность торгово-закупочной деятельности коммерческой организации.
63. Организация и технология складских операций в организациях розничной (оптовой) торговли.

64. Формирование системы материального поощрения работников коммерческой организации.
65. Оценка конкурентоспособности коммерческой организации.
66. Прогнозирование прибыли коммерческой организации в современных условиях.
67. Разработка стратегии продвижения продукции коммерческой организации.
68. Организация заработной платы в коммерческой организации.
69. Формирование ценовой стратегии коммерческой организации в современных условиях.
70. Реализация коммуникационной политики коммерческой организации в сети Интернет.
71. Формирование товарной политики коммерческой организации.
72. Совершенствование оплаты и стимулирования труда работников коммерческой организации.
73. Планирование величины товарных ресурсов коммерческой организации.
74. Организация складского технологического процесса в розничной (оптовой) торговле.
75. Формирование сбытовой политики коммерческой организации.
76. Эффективность коммерческой деятельности лизинговых компаний.
77. Организация торговой деятельности на оптовых ярмарках и выставках.
78. Формирование фирменного стиля коммерческой организации в современных условиях.
79. Формирование ценовой политики коммерческой организации.
80. Совершенствование системы разработки и принятия управленческих решений на в коммерческой организации.
81. Прогнозирование конкурентоспособности коммерческой организации в современных условиях рынка.
82. Организация перемещения и хранения грузов на складе коммерческой организации.
83. Техническая оснащенность организаций оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
84. Формирование стратегии закупок товаров коммерческой организации.
85. Эффективность использования нематериальных активов коммерческой организации.
86. Внемагазинные формы торгового обслуживания и их эффективность.
87. Формирование покупательских предпочтений в розничной торговле.

Руководитель ВКР разрабатывает для каждого обучающегося задание в соответствии с утвержденной темой.

### 3.5.2. Описание показателей и критериев оценки результатов защиты ВКР

Оценка результатов защиты ВКР производится на закрытом заседании ГЭК. За основу принимаются показатели (индикаторы) сформированности компетенций, позволяющие дать общую интегральную оценку сформированности компетенций в соответствии с ФГОС СПО.

Показатели (индикаторы) оценки результатов защиты ВКР и оценивания компетенций

| № п/п | Показатели (индикаторы) оценки результатов защиты ВКР                                                                                                                                              | Оцениваемые компетенции                                  |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| 1.    | Обоснованность и актуальность выбора темы работы, четкость формулировки целей и задач, практическая значимость темы работы                                                                         | ОК-1                                                     |
| 2.    | Оценка выполненной работы руководителем ВКР, характеризующая в т.ч. соблюдение сроков выполнения работы, проявление стандартных и нестандартных подходов к решаемой проблеме в ходе выполнения ВКР | ОК-2<br>ОК-3                                             |
| 3.    | Использование литературы (достаточное количество актуальных источников, достаточность цитирования, использование нормативных документов, научной и справочной литературы)                          | ОК-4                                                     |
| 4.    | Использование информационно-коммуникационных технологий в ходе выполнения и защиты ВКР                                                                                                             | ОК-5                                                     |
| 5.    | Ясность, четкость, последовательность выступления. Обоснованность, правильность и полнота ответов                                                                                                  | ОК-6<br>ОК-7<br>ОК-8<br>ОК-9<br>ОК-10                    |
| 6.    | Владение материалом ВКР, свидетельствующее о наличии умений и практического опыта по виду деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью                                     | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5                     |
| 7.    | Владение материалом ВКР, свидетельствующее о наличии умений и практического опыта по виду деятельности Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности                         | ПК 2.1<br>ПК 2.2<br>ПК 2.3<br>ПК 2.4<br>ПК 2.5<br>ПК 2.8 |

Критерии оценивания степени достижения компетенций в соответствии с ФГОС СПО и шкала, по которой оценивается степень их освоения, ниже рассмотрены по каждому показателю.

| Показатель сформированности/ код компетенций                                                                                      | Критерии и шкалы оценивания результатов                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                   | Повышенный (отлично)<br>86-100 баллов                                                                                                                                                                                           | Пороговый (хорошо)<br>70-85,9 баллов                                                                                                        | Пороговый (удовлетворительно)<br>61-69,9 баллов                                                                                                                    |
| Обоснованность и актуальность выбора темы работы, четкость формулировки целей и задач, практическая значимость темы работы / ОК-1 | Обоснована актуальность проблемы и темы ВКР, четко определены и обоснованы цели и задачи. Выводы логичны, обоснованы, соответствуют целям и задачам работы. Проявляет устойчивый интерес к результату дипломного проектирования | В основном определена актуальность проблемы и темы ВКР. Выводы в целом обоснованы. Проявляет интерес к результату дипломного проектирования | Актуальность темы ВКР, цели и задачи сформулированы с замечаниями, не достаточно четко. Имеются логические погрешности в выводах, их недостаточная обоснованность. |



| <b>Показатель сформированности/ кодокомпетенций</b>                                                                                                                                                             | <b>Критерии и шкалы оценивания результатов</b>                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                 | <b>Повышенный (отлично)<br/>86-100 баллов</b>                                                                                                                                                                                                                       | <b>Пороговый (хорошо)<br/>70-85,9 баллов</b>                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>Пороговый (удовлетворительно)<br/>61-69,9 баллов</b>                                                                                                                                                                                                                      |
| Оценка выполненной работы руководителем ВКР, характеризующая в т.ч. соблюдение сроков выполнения работы, проявление стандартных и нестандартных подходов к решаемой проблеме в ходе выполнения ВКР / ОК-2, ОК-3 | Отмечены соблюдение сроков выполнения ВКР, самостоятельность и системность выполнения профессиональных задач, способность принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. Рекомендуется оценка "отлично" (86-100 баллов). | Указано, что автором в основном соблюдались сроки выполнения ВКР. ВКР выполнена с достаточным уровнем самостоятельности и системности выполнения профессиональных задач. Отмечена способность принимать решения в стандартных ситуациях и нести за них ответственность. Рекомендуется оценка "хорошо" (70-85,9 баллов). | Отмечено некоторое нарушение установленных сроков подготовки ВКР. При выполнении ВКР автор показал невысокий уровень самостоятельности. Отмечена способность принимать решения в отдельных стандартных ситуациях. Рекомендуется оценка "удовлетворительно" (61-69,9 баллов). |
| Использование литературы (достаточное количество актуальных источников, достаточность цитирования, использование нормативных документов, научной и справочной литературы)/ ОК-4                                 | В работе отмечено достаточное количество актуальных источников, достаточность цитирования, использование нормативных документов, научной и справочной литературы. Рекомендуется оценка "отлично" (86-100 баллов).                                                   | В работе отмечено достаточное количество актуальных источников, достаточность цитирования, использование нормативных документов, научной и справочной литературы. Рекомендуется оценка "хорошо" (70-85,9 баллов).                                                                                                       | В работе отмечено недостаточное количество актуальных источников, недостаточность цитирования, использование нормативных документов, научной и справочной литературы. Рекомендуется оценка "удовлетворительно" (61-69,9 баллов).                                             |
| Использование информационно-коммуникационных технологий в ходе выполнения и защиты ВКР/ ОК-5                                                                                                                    | В ходе выполнения и защиты ВКР отмечено достаточное использование информационно-коммуникационных технологий. Рекомендуется оценка "отлично" (86-100 баллов).                                                                                                        | В ходе выполнения и защиты ВКР отмечено достаточное использование информационно-коммуникационных технологий. Рекомендуется оценка "хорошо" (70-85,9 баллов).                                                                                                                                                            | В ходе выполнения и защиты ВКР отмечено недостаточное использование информационно-коммуникационных технологий. Рекомендуется оценка "удовлетворительно" (61-69,9 баллов).                                                                                                    |
| Ясность, четкость, последовательность выступления. Обоснованность, правильность и полнота ответов/ ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10                                                                                | В ходе защиты ВКР отмечены обоснованность, правильность и полнота ответов, а также ясность, четкость, последовательность выступления. Рекомендуется оценка "отлично" (86-100 баллов).                                                                               | В ходе защиты ВКР в основном отмечены обоснованность, правильность и полнота ответов, а также ясность, четкость, последовательность выступления. Рекомендуется оценка "хорошо" (70-85,9 баллов).                                                                                                                        | В ходе защиты ВКР в обоснованность, правильность и полнота ответов сформулированы с замечаниями, а также имеются логические погрешности в выводах, их недостаточная обоснованность. Рекомендуется оценка "удовлетворительно" (61-69,9 баллов).                               |
| Владение материалом ВКР, свидетельствующее о наличии умений и практического опыта по виду деятельности Организация и управление торговой деятельностью/ ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5                          | В отзыве руководителя отмечается повышенный уровень сформированности компетенций и способности решать профессиональные задачи в соответствии с видами деятельности. Рекомендуется оценка "отлично" (86-100 баллов).                                                 | В отзыве отмечается пороговый уровень сформированности компетенций и способности решать профессиональные задачи в соответствии с видами деятельности. Рекомендуется оценка "хорошо" (70-85,9 баллов).                                                                                                                   | В отзыве отмечается пороговый уровень сформированности компетенций и способности решать профессиональные задачи в соответствии с видами деятельности. Рекомендуется оценка "удовлетворительно" (61-69,9 баллов).                                                             |
| Владение материалом ВКР,                                                                                                                                                                                        | В отзыве руководителя отмечается повышенный                                                                                                                                                                                                                         | В отзыве отмечается пороговый                                                                                                                                                                                                                                                                                           | В отзыве отмечается                                                                                                                                                                                                                                                          |

| <b>Показатель сформированности/ кодкомпетенций</b>                                                                                                                                                | <b>Критерии и шкалы оценивания результатов</b>                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                   | <b>Повышенный (отлично)<br/>86-100 баллов</b>                                                                                                                                                                          | <b>Пороговый (хорошо)<br/>70-85,9 баллов</b>                                                                                                                                                                                                            | <b>Пороговый (удовлетворительно)<br/>61-69,9 баллов</b>                                                                                                                                                                                       |
| свидетельствующее о наличии умений и практического опыта по виду деятельности Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности/ ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.8 | уровень сформированности компетенций и способности решать профессиональные задачи в соответствии с видами деятельности. Рекомендуется оценка "отлично" (86-100 баллов).                                                | компетенций и способности решать профессиональные задачи в соответствии с видами деятельности. Рекомендуется оценка "хорошо" (70-85,9 баллов).                                                                                                          | сформированности компетенций и способности решать профессиональные задачи в соответствии с видами деятельности. Рекомендуется оценка "удовлетворительно" (61-69,9 баллов).                                                                    |
| <b>Итоговая обобщенная оценка сформированности всех компетенций</b>                                                                                                                               | Большинство компетенций сформированы на повышенном уровне. Имеющихся знаний, умений, практического опыта в полной мере достаточно для решения стандартных и нестандартных профессиональных задач по видам деятельности | Все компетенции сформированы на пороговом или повышенном уровнях. Имеющихся знаний, умений, практического опыта в целом достаточно для решения стандартных профессиональных задач, но требуется дополнительная практика по некоторым видам деятельности | Все компетенции сформированы, но большинство на пороговом уровне. Имеющихся знаний, умений, практического опыта в целом достаточно для решения профессиональных задач, но требуется дополнительная практика по большинству видов деятельности |

### Шкала оценки уровня освоения компетенций

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества уровня освоения компетенций, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2.

| <b>Шкалы оценки уровня сформированности компетенций</b> |                       | <b>Уровневая шкала оценки результатов защиты ВКР</b> |                                                  |
|---------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Уровневая шкала оценки компетенций                      | 100 балльная шкала, % | 100 балльная шкала, %                                | 5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл |
| допороговый                                             | ниже 61               | ниже 61                                              | «неудовлетворительно» / 2                        |
| пороговый                                               | 61-85,9               | 70-85,9                                              | «хорошо» / 4                                     |
|                                                         |                       | 61-69,9                                              | «удовлетворительно» / 3                          |
| повышенный                                              | 86-100                | 86-100                                               | «отлично» / 5                                    |

Для интегральной оценки освоения студентами компетенций применяется единый подход согласно балльно-рейтинговой системы по 100-балльной шкале, действующей в университете.

Все компетенции, оцениваемые в ходе защиты ВКР (как элементы определенных групп показателей), подлежат оцениванию членами государственной экзаменационной комиссии. Форма оценочного листа результатов защиты ВКР представлена в Приложении 3.

Члены ГЭК дают свои оценки уровня сформированности компетенций по установленным показателям, основываясь на качестве устного доклада выпускника, глубине и точности ответов на вопросы, отзыве руководителя. По результатам этой процедуры ГЭК принимает итоговое решение об уровне сформированности компетенций выпускника (повышенный, пороговый, допороговый).

**Оценка «отлично»**, соответствующая повышенному уровню сформированности компетенций, выставляется обучающемуся, если он готов самостоятельно решать стандартные и нестандартные профессиональные задачи по видам деятельности. Большинство компетенций сформированы на повышенном уровне. Имеет интегральную оценку уровня сформированности компетенций не ниже 86 баллов.

**Оценка «хорошо»**, соответствующая пороговому уровню сформированности компетенций, выставляется обучающемуся, если он готов самостоятельно решать стандартные профессиональные задачи в соответствии с видами деятельности. Все компетенции сформированы на пороговом или повышенном уровнях. Имеет интегральную оценку уровня сформированности компетенций не ниже 70 баллов.

**Оценка «удовлетворительно»**, соответствующая пороговому уровню сформированности компетенций, выставляется обучающемуся, если он способен решать определенные профессиональные задачи в соответствии с видами деятельности. Все компетенции сформированы, но большинство на пороговом уровне. Имеет интегральную оценку уровня сформированности компетенций не ниже 61 баллов.

**Оценка «неудовлетворительно»**, соответствующая допороговому уровню сформированности компетенций, выставляется обучающемуся в случае, если сформированность компетенций не соответствует требованиям ФГОС; выпускник не готов решать профессиональные задачи в соответствии с видами деятельности.

#### **4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

##### **4.1. Перечень учебной литературы**

###### **Списки основной литературы:**

1. Герасимов, Б. И. Маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. проф. образования / Б. И. Герасимов, В. В. Жариков, М. В. Жарикова. - 2-е изд. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ, 2016. - 319 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=537690>

2. Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. проф. образования по группе специальностей "Экономика и упр." / О. В. Губина, В. Е. Губин. - 2-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2017. - 192 с. : табл. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=858537>

3. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. проф. образования по группе специальностей "Экономика и упр." / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. - Изд. 2-е, испр. и доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2017. - 288 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=556741>

4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учеб. для сред. спец. учеб. заведений по специальностям "Бухгалт. учет, анализ и контроль", "Экономика и упр. персоналом" / Г. В. Савицкая. - 6-е изд., испр. и доп. - Документ HTML. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 377 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=547958>

5. Учебно-методическое пособие по междисциплинарному курсу ПМ.02 "Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности", МДК.02.02 "Анализ финансово-хозяйственной деятельности" [Текст] : для студентов специальности 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВО "ПВГУС"), Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность" ; сост. Л. А. Абрамова. - Тольятти : ПВГУС, 2017. - 132 с. : ил.

6. Учебно-методическое пособие по междисциплинарному курсу ПМ.2 "Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности", МДК.02.03 "Маркетинг" [Текст] : для студентов специальности 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВО "ПВГУС"), Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность" ; сост. О. В. Гордеева. - Тольятти : ПВГУС, 2017. - 184 с. : ил.

### Списки дополнительной литературы:

7. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Электронный ресурс] : учеб. для студентов вузов по направлениям подгот. 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") / В. И. Видяпин [и др.] ; под ред. В. Я. Позднякова. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 617 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=547957>.
8. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Торговое дело" и "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2018. - 456 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513880>.
9. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. для студентов сред. проф. образования / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. - Изд. 7-е. - Ростов н/Д. : Феникс, 2014. - 368 с.

## 4.2. Перечень информационных технологий, используемых при проведении государственной итоговой аттестации, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

### 4.2.1. Программное обеспечение

| <i>№<br/>п/п</i> | <i>Программный<br/>продукт</i>  | <i>Характеристика</i>    | <i>Назначение при проведении ГИА</i>                                                                                 |
|------------------|---------------------------------|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                | Microsoft Windows XP/Vista/7    | Операционная система     | Оформление ВКР.<br>Использование дистанционных технологий при обсуждении материалов с руководителем и консультантами |
| 2                | Microsoft Office 2003/2007/2010 | Пакет офисных приложений | Разработка презентации<br>Использование мультимедийных технологий при защите ВКР                                     |

### 4.2.2. Информационные справочные системы

1. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.tolgaz.ru/> - Загл. с экрана.
2. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. – Загл. с экрана.

## 5. НЕОБХОДИМАЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ПРОВЕДЕНИЯ ГИА

Для проведения государственного экзамена необходима аудитория, оборудованная столами, с возможностью проведения рукописных и расчетных работ.

Для проведения процедуры защиты выпускной квалификационной работы необходимо помещение, в котором оборудованы рабочие места для всех членов ГЭК, с возможностью выслушивать доклады, просматривать публичные презентации выступающих и демонстрацию моделей готовых образцов, вести записи и протоколы, имеются места для слушателей, желающих присутствовать на процедуре защиты ВКР. В состав необходимого оборудования помещения входит: компьютер, проектор.

О дополнительных требованиях к материально-технической базе, необходимой для представления своей ВКР, студент должен письменным заявлением известить кафедру не позднее, чем за неделю до проведения процедуры защиты.

## 6. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ГИА ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

1. Для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья государственная итоговая аттестация проводится университетом с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее - индивидуальные особенности).

2. При проведении государственной итоговой аттестации обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

- проведение государственной итоговой аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с выпускниками не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для выпускников при прохождении государственной итоговой аттестации;

- присутствие в аудитории ассистента, оказывающего выпускникам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочесть и оформить задание, общаться с членами государственной экзаменационной комиссии);

- пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при прохождении государственной итоговой аттестации с учетом их индивидуальных особенностей;

- обеспечение возможности беспрепятственного доступа выпускников в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже, наличие специальных кресел и других приспособлений).

3. Дополнительно при проведении государственной итоговой аттестации обеспечивается соблюдение следующих требований в зависимости от категорий выпускников с ограниченными возможностями здоровья:

а) для слепых:

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке государственной итоговой аттестации оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, или зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, или надиктовываются ассистенту;

- выпускникам для выполнения задания при необходимости предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

б) для слабовидящих:

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- выпускникам для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения государственной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по их желанию государственный экзамен может проводиться в письменной форме;

Нумерация подпунктов приводится в соответствии с источником

- д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (с тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;
- по их желанию государственный экзамен может проводиться в устной форме.

4. Выпускники или родители (законные представители) несовершеннолетних выпускников не позднее чем за 3 месяца до начала государственной итоговой аттестации, подают письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении государственной итоговой аттестации.

## **7. ПОРЯДОК ПОДАЧИ И РАССМОТРЕНИЯ АПЕЛЛЯЦИЙ**

По результатам государственной аттестации выпускник, участвовавший в государственной итоговой аттестации, имеет право подать в апелляционную комиссию письменное апелляционное заявление о нарушении, по его мнению установленного порядка проведения государственной итоговой аттестации и (или) несогласии с ее результатами (далее - апелляция).

Апелляция подается лично выпускником или родителями (законными представителями) несовершеннолетнего выпускника в апелляционную комиссию университета.

Апелляция о нарушении порядка проведения государственной итоговой аттестации подается непосредственно в день проведения государственной итоговой аттестации.

Апелляция о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственной итоговой аттестации.

Апелляция рассматривается апелляционной комиссией не позднее трех рабочих дней с момента ее поступления.

Состав апелляционной комиссии утверждается университетом одновременно с утверждением состава государственной экзаменационной комиссии.

Апелляционная комиссия состоит из председателя, не менее пяти членов из числа педагогических работников образовательной организации, не входящих в данный учебный год в состав государственных экзаменационных комиссий и секретаря. Председателем апелляционной комиссии является ректор университета либо лицо, исполняющее в установленном порядке обязанности руководителя образовательной организации. Секретарь избирается из числа членов апелляционной комиссии.

Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей государственной экзаменационной комиссии.

Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции.

С несовершеннолетним выпускником имеет право присутствовать один из родителей (законных представителей).

Указанные лица должны иметь при себе документы, удостоверяющие личность.

Рассмотрение апелляции не является пересдачей государственной итоговой аттестации.

При рассмотрении апелляции о нарушении порядка проведения государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из решений:

- об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускника не подтвердились и/или не повлияли на результат государственной итоговой аттестации;

-об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускника подтвердились и повлияли на результат государственной итоговой аттестации.

В последнем случае результат проведения государственной итоговой аттестации подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию для реализации решения комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию в дополнительные сроки, установленные университетом.

Для рассмотрения апелляции о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации, полученными при защите выпускной квалификационной работы, секретарь государственной экзаменационной комиссии не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию выпускную квалификационную работу, протокол заседания государственной экзаменационной комиссии и заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при защите подавшего апелляцию выпускника.

Для рассмотрения апелляции о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации, полученными при сдаче государственного экзамена, секретарь государственной экзаменационной комиссии не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию протокол заседания государственной экзаменационной комиссии, письменные ответы выпускника (при их наличии) и заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при проведении государственного экзамена.

В результате рассмотрения апелляции о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия принимает решение об отклонении апелляции и сохранении результата государственной итоговой аттестации либо об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата государственной итоговой аттестации. Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленных результатов государственной итоговой аттестации выпускника и выставления новых.

Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании апелляционной комиссии является решающим.

Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем и секретарем апелляционной комиссии, и хранится в архиве университета.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения подавшего апелляцию выпускника (под роспись) в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем и секретарем апелляционной комиссии и хранится в архиве образовательной организации.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Поволжский государственный университет сервиса»  
(ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Факультет СПО Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

Специальность 38.02.04 «КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)»

УТВЕРЖДАЮ:

Зав.кафедрой «ЭОиКД»

\_\_\_\_\_ Е.В.Башмачникова

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_г.

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ**  
**ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА №1**

1. Экономическая природа и сущность товарного обращения
2. Приведены данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда в табл.

Таблица

Данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда

| Показатели                                                       | План | Факт |
|------------------------------------------------------------------|------|------|
| Среднесписочная численность торгово-оперативных работников, чел. | 50   | 54   |
| Производительность труда, тыс. руб.                              | 1200 | 1248 |

На основании приведенных данных необходимо определить влияние на отклонение товарооборота от плана изменений среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда.

3. Величина текущих активов на конец отчетного периода составляет 2400 тыс. руб., а краткосрочных обязательств – 1600 тыс. руб. Какой должна быть величина текущих активов, чтобы достичь нормативного значения коэффициента текущей ликвидности при условии, что сумма краткосрочных обязательств не возрастет.

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель образовательной программы

\_\_\_\_\_ О.В.Гордеева

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_г.



## СВОДНЫЙ ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

Группа **СПКО**Специальность **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**

|   | ФИО студента                                                                                                      | Иванов И.И. |  |  |  |  |  |  |  |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--|--|--|--|--|--|--|
|   | Задания/<br>код компетенций                                                                                       |             |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Задание №1 (теоретический вопрос) /<br>ПК 1.1-1.10, ПК-2.1-ПК-2.9                                                 |             |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Задание №2 (практическое задание 1)/<br>ПК 1.1-1.10, ПК 2.1-ПК 2.9                                                |             |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Задание №3(практическое задание 2)/<br>ПК 1.1-1.10, ПК 2.1-ПК 2.9                                                 |             |  |  |  |  |  |  |  |
|   | <b>Средний балл</b>                                                                                               |             |  |  |  |  |  |  |  |
|   | <b>Итоговая обобщенная оценка уровня<br/>сформированности компетенций</b><br>(отлично, хорошо, удовлетворительно) |             |  |  |  |  |  |  |  |

Примечание: Каждое задание оценивается по 100-балльной шкале

86-100 баллов - повышенный уровень (отлично)

70-85,9 баллов - пороговый уровень (хорошо)

61-69,9 баллов - пороговый уровень (удовлетворительно)

Подпись члена ГЭК \_\_\_\_\_ Ф.И.О. \_\_\_\_\_ дата \_\_\_\_\_

# СВОДНЫЙ ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ РЕЗУЛЬТАТОВ ЗАЩИТЫ ВКР

Член ГЭК \_\_\_\_\_ Группа СПКО  
 Специальность 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

|   | Показатель*<br>/коды компетенций                                                                                                                                                                   | ФИО студента                                             | Иванов<br>И.И. |  |  |  |  |  |  |  |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------|--|--|--|--|--|--|--|
| 1 | Обоснованность и актуальность выбора темы работы, четкость формулировки целей и задач, практическая значимость темы работы                                                                         | ОК-1                                                     |                |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Оценка выполненной работы руководителем ВКР, характеризующая в т.ч. соблюдение сроков выполнения работы, проявление стандартных и нестандартных подходов к решаемой проблеме в ходе выполнения ВКР | ОК-2<br>ОК-3                                             |                |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Использование литературы (достаточное количество актуальных источников, достаточность цитирования, использование нормативных документов, научной и справочной литературы)                          | ОК-4                                                     |                |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Использование информационно-коммуникационных технологий в ходе выполнения и защиты ВКР                                                                                                             | ОК-5                                                     |                |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Ясность, четкость, последовательность выступления. Обоснованность, правильность и полнота ответов                                                                                                  | ОК-6<br>ОК-7<br>ОК-8<br>ОК-9<br>ОК-10                    |                |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Владение материалом ВКР, свидетельствующее о наличии умений и практического опыта по виду деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью                                     | ПК 1.1<br>ПК1.2<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5                      |                |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Владение материалом ВКР, свидетельствующее о наличии умений и практического опыта по виду деятельности Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности                         | ПК 2.1<br>ПК 2.2<br>ПК 2.3<br>ПК 2.4<br>Пк 2.5<br>ПК 2.8 |                |  |  |  |  |  |  |  |
|   | <b>Средний балл</b>                                                                                                                                                                                |                                                          |                |  |  |  |  |  |  |  |
|   | <b>Итоговая обобщенная оценка уровня сформированности компетенций</b><br>(отлично, хорошо, удовлетворительно)                                                                                      |                                                          |                |  |  |  |  |  |  |  |

Примечание. \* Каждый показатель оценивается по 100-балльной шкале:

86-100 баллов - повышенный уровень (отлично)

70-85,9 баллов - пороговый уровень (хорошо)

61-69,9 баллов - пороговый уровень (удовлетворительно)