

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Программа государственной итоговой аттестации составлена в соответствии с: Федеральным законом от 29 декабря 2012 года №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп.);

Требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее – ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 ноября 2015 г. № 1334 (зарегистрировано в Минюсте 03 декабря 2015 г. № 39956).

Приказом Министерства образования и науки РФ от 19 декабря 2013 г. № 1367 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры» (в ред. Приказа Минобрнауки России от 15 января 2015 г. № 7);

Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 29 июня 2015 г. № 636 (с изм. и доп.);

Уставом ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых»;

СМК-ДП-7.5-03-2016 «Проведение государственной итоговой аттестации обучающихся по основным профессиональным образовательным программам высшего образования».

Государственная итоговая аттестация проводится в форме государственного экзамена и защиты выпускной квалификационной работы (ВКР).

К государственному экзамену допускаются студенты университета, успешно завершившие в полном объеме освоение основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) высшего образования. К защите ВКР допускаются студенты, завершившие образовательный процесс в соответствии с требованиями учебного плана и успешно сдавшие государственный экзамен по соответствующему направлению подготовки.

2. ТРЕБОВАНИЯ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ ВЫПУСКНИКА

Бакалавр по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» должен быть подготовлен к следующим видам профессиональной деятельности:

- торгово-технологической;
- организационно-управленческой;
- проектной.

В результате государственной итоговой аттестации выпускник должен подтвердить владение следующими компетенциями:

Состав компетенций и планируемые результаты

Коды компетенций по ФГОС ВО	Компетенции	Планируемые результаты
ОК-2	Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	<p>Знать: динамические соотношения экономических показателей, методы сбора и анализа основных показателей деятельности организации; основных принципов построения экономической системы организации.</p> <p>Уметь: рассчитывать и оценивать значения экономических показателей, применять методы математического и статистического анализа и моделирования, аргументировать полученные результаты.</p> <p>Владеть: современными методиками расчета социально-экономических, финансовых и статистических показателей и навыками применения данных показателей в практических ситуациях.</p>
ОК-3	Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	<p>Знать: предмет и категориальный аппарат этики делового общения, принципы и методы деловых коммуникаций, необходимых для защиты ВКР.</p> <p>Уметь: применять понятийно-категориальный аппарат, представлять информацию в письменном и устном виде на русском и иностранном языках, логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь, создавать и редактировать тексты профессионального назначения.</p> <p>Владеть: навыками грамотного и эффективного поиска, отбора, обработки и использования источников информации (справочной литературы, ресурсов Интернет); методами логического анализа различного рода суждений, навыками публичной и научной речи, аргументации, ведения дискуссий и полемики; способностью использовать теоретические знания в практической деятельности.</p>
ОК-5	Способность к самоорганизации и самообразованию	<p>Знать: этические принципы общения; цели, функции, виды и уровни общения; виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении с целью самоорганизации и самообразования.</p> <p>Уметь: оперировать и выполнять нормативно-правовые положения по порядку подготовки, оформления и защиты ВКР.</p> <p>Владеть: навыками грамотного и эффективного поиска, отбора, обработки и использования источников информации (справочной литературы, ресурсов Интернет); методами логического анализа различного рода суждений; навыками по систематизации и представлению в рациональной форме любого знания.</p>
ОК-6	Способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности	<p>Знать: основные нормативные правовые акты применительно к сфере профессиональной деятельности.</p> <p>Уметь: оперировать юридическими понятиями и категориями, применять нормативно-правовые документы для обеспечения законодательного соответствия деятельности предприятия.</p> <p>Владеть: навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации правовых норм в соответствующих сферах профессиональной деятельности.</p>
ОК-8	Готовность пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	<p>Знать: основы безопасности жизнедеятельности и глобальные проблемы окружающей среды.</p> <p>Уметь: действовать в экстремальных и чрезвычайных ситуациях, применять и разрабатывать природоохранные мероприятия на предприятии.</p>

		Владеть: методами совершенствования охраны труда, обеспечения безопасности людей и окружающей среды от вредных воздействий на предприятии.
ОК-9	Владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	Знать: методы математического и экономического анализа и моделирования, математическую статистику, необходимые для аргументации результатов исследования; основные приемы работы с текстом на русском и иностранном языках в стандартных профессионально-деловых ситуациях Уметь: применять методы подготовки информации с соблюдением культуры речи и правил публичного выступления; уметь логически верно, аргументировано и ясно излагать собственную точку зрения. Владеть: навыками восприятия и анализа текстов, приемами ведения дискуссии и полемики, навыками публичной речи и письменного аргументированного изложения собственной точки зрения.
ОК-10	Готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма	Знать: понятия гражданский долг и патриотизм, желание руководствоваться ими в повседневной жизни и в будущей профессиональной деятельности. Уметь: выполнять гражданский долг и проявлять патриотизм. Владеть: навыками выполнения гражданского долга и проявления патриотизма, способностью к волевым усилиям, проявлению чувств, качеств и убеждений, свидетельствующих о гражданско-патриотической направленности личности.
ОПК-1	Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникативных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	Знать: современные научные и научно-практические труды отечественных и зарубежных авторов по теме исследования в области профессиональной деятельности, источники статистической информации; требования и правила составления библиографической ссылки по ГОСТ Р 7.0.5–2008 и ГОСТ 7.82–2001; Уметь: работать с информационно-библиотечными каталогами библиотеки ВлГУ и других библиотек, электронными текстовыми редакторами; создавать и обрабатывать запросы электронных библиотечных систем, статистических баз данных Владеть: навыками работы с компьютером как средством управления информацией; методами анализа и систематизации информации в электронных справочно-информационных правовых системах, в электронных научных и библиотечных системах.
ОПК-2	Способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	Знать: методы математического анализа, основные экономико-математические модели, условия и технику их применения, математические методы обработки данных опроса, анкетирования, наблюдения, экспериментальных данных; знать методику комплексного анализа финансовой деятельности организации. Уметь: производить расчеты математических величин и экономических показателей, оценивать полученные при проведении анализа результаты; уметь применять математические методы обработки данных опроса, анкетирования, наблюдения, экспериментальных данных. Владеть: методами экономико-математического анализа и моделирования, математическим аппаратом для решения профессиональных проблем.
ОПК-3	Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего	Знать: гражданское законодательство РФ, отраслевые нормативные акты в сфере торговли и общественного питания, отраслевые стандарты, нормы и правила. Уметь: анализировать, толковать и правильно применять нормы гражданского права и хозяйственного права. Владеть: навыками работы с правовыми актами.

	законодательства и требований нормативных документов	
ОПК-4	Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торговой-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией	<p>Знать: методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, виды поисковых систем; знать способы работы с программными средствами Word, Excel, PowerPoint</p> <p>Уметь: работать с компьютером как средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации; уметь применять информацию для организации и управления профессиональной деятельностью.</p> <p>Владеть: навыками создания текстовых документов различной сложности и назначения, использовать электронные таблицы для работы с данными; владеть навыками работы с персональным компьютером и программными средствами офисного назначения и для работы сетями.</p>
ОПК-5	Готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торговой-технологической) и проверять правильность ее оформления	<p>Знать: требования действующей технической документации, используемой в торговом бизнесе, в том числе в области стандартизации товаров и услуг, технических регламентов, санитарии, строительства и норм технологического проектирования, в области перевозки, приемки, хранения, отпуска со склада и продажи; знать правила оформления бухгалтерских, юридических, в том числе хозяйственных документов и их виды, правила составления маркетинговых анкет, рекламных брифов, отчетов.</p> <p>Уметь: определять соответствие объекта проверки нормам технической документации; оформлять техническую документацию, бухгалтерские и хозяйственные документы; уметь читать техническую документацию, осуществлять отбор и проводить анализ наличия необходимой технической документации.</p> <p>Владеть: навыками проверки правильности заполнения, оформления технической документации, в том числе хозяйственных документов по экономической деятельности организации.</p>
ПК-1	Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	<p>Знать: категорийный аппарат товароведения и методы управления ассортиментом и качеством товаров; ассортиментные, квалиметрические, количественные характеристики товаров; классификацию укрупненного ассортимента потребительских товаров, факторы, их обеспечивающие; правила и методику приемки и учета товаров по количеству и качеству.</p> <p>Уметь: управлять ассортиментом, оценивать, контролировать и управлять качеством товаров, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов.</p> <p>Владеть: навыками работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям.</p>

ПК-2	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	<p>Знать: основные ресурсы торговых предприятий, экономические показатели деятельности, виды товарных потерь, причины возникновения, порядок списания, меры предупреждения и сокращения; виды, формы, средства товарной информации, ее правовую базу</p> <p>Уметь: управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.</p> <p>Владеть: аналитическими методами для оценки эффективности управления торгово-технологическими процессами на предприятии.</p>
ПК-3	Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	<p>Знать: методы изучения, удовлетворения и прогнозирования спроса покупателей, правила формирования их с помощью маркетинговых коммуникаций, методы и способы анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка.</p> <p>Уметь: выявлять и удовлетворять потребности покупателей, формировать потребности с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.</p> <p>Владеть: методами и средствами выявления и удовлетворения потребности покупателей товаров, формировать их с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.</p>
ПК-4	Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	<p>Знать: цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия.</p> <p>Уметь: применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения.</p> <p>Владеть: навыками работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям.</p>
ПК-5	Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	<p>Знать: сущность, содержание, основные принципы, функции, методы и содержание процесса управления персоналом.</p> <p>Уметь: применять нормативные и нормативно-правовые документы в управлении персоналом.</p> <p>Владеть: методами принятия решений и навыками реализации основных функций управления персоналом.</p>
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<p>Знать: содержание и этапы организации работы с деловыми партнерами предприятия, в том числе порядок проведения деловых переговоров.</p> <p>Уметь: выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение анализировать договорную деятельность предприятия.</p> <p>Владеть: навыком выбора деловых партнеров предприятия, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение; умениями вести деловые переговоры.</p>
ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение	<p>Знать: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи (сбыта) товаров.</p>

	предприятий, закупку и продажу товаров	<p>Уметь: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу (сбыт) товаров.</p> <p>Владеть: методами и средствами управления логистическими процессами; осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение; навыками оценки эффективности процесса управления товарными запасами.</p>
ПК-8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<p>Знать: содержание и этапы процесса торгового обслуживания на предприятии.</p> <p>Уметь: оценить уровень качества торгового обслуживания на предприятии.</p> <p>Владеть: методами оценки уровня качества торгового обслуживания на предприятии.</p>
ПК-9	Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	<p>Знать: сущность, содержание, основные принципы, функции, методы менеджмента; миссии организаций, цели и стратегии управления.</p> <p>Уметь: анализировать направления деятельности предприятия для выбора стратегий.</p> <p>Владеть: навыками разработки стратегий предприятия.</p>
ПК-12	Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (с использованием информационных технологий)	<p>Знать: процедуру обработки данных, порядок работы с источниками информации, основы бизнес-планирования для разработки комплекса мероприятий по повышению эффективности торгово-технологических, маркетинговых, рекламных, и (или) логистических процессов на предприятии, в т.ч. с использованием информационных технологий.</p> <p>Уметь: определять перечень необходимой информации для составления проекта, самостоятельно генерировать идеи, касающиеся повышения эффективности торгово-технологических, маркетинговых, рекламных, и (или) логистических процессов на предприятии.</p> <p>Владеть: навыками бизнес-планирования, методами постановки задач оптимизации решений по повышению эффективности торгово-технологических, маркетинговых, рекламных, и (или) логистических процессов на предприятии.</p>
ПК-13	Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной)	<p>Знать: методологические основы в коммерции, маркетинге, рекламе, логистике и товароведении, составляющие элементы для создания плана проектных мероприятий, внедрения или обновления технологических или проектных решений.</p> <p>Уметь: осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль в коммерции, маркетинге, рекламе, логистике и товароведении, прогнозировать результаты для последующего создания плана проектных мероприятий, внедрения или обновления технологических или проектных решений.</p> <p>Владеть: навыками планирования в коммерции, маркетинге, рекламе, логистике и товароведении.</p>
ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	<p>Знать: методы прогнозирования и определения экономической эффективности бизнес-процессов предприятия.</p> <p>Уметь: прогнозировать бизнес-процессы, финансовые потоки и финансовые результаты деятельности предприятия.</p> <p>Владеть: навыками оценки эффективности бизнес-процессов предприятия, их риска и целесообразности.</p>

ДПК-1	Способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать и учитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	<p>Знать: типовые методики и действующую нормативно-правовую базу для расчета основных показателей производственно-хозяйственной деятельности организации</p> <p>Уметь: обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать, выполнить необходимые расчеты и вычисления и формулировать аналитические выводы</p> <p>Владеть: навыком обработки и систематизации основных экономических показателей, характеризующих производственно-хозяйственную деятельность организации; методами оценки эффективности использования ресурсов и деятельности организации, в том числе по данным финансовой отчетности</p>
ДПК-2	Способность применять инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	<p>Знать: инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности</p> <p>Уметь: применять различные способы формализации идей и инструментарий инновационного менеджмента и маркетинга</p> <p>Владеть: приемами маркетинга при диффузии новации, инновационными технологиями в торговле</p>

3. ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» предусмотрены следующие формы государственной итоговой аттестации:

- государственный междисциплинарный экзамен;
- защита выпускной квалификационной работы.

4. СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

Государственный экзамен проводится для оценки теоретической подготовки выпускника к решению профессиональных задач, установленных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

На государственном экзамене проверяется освоение знаний и умений по компетенциям, заявленным в учебном плане. На экзамене выпускники получают экзаменационный билет, включающий в себя 2 теоретических вопроса и практико-ориентированное задание

Вопросы для проверки знаний выпускников в ходе государственного экзамена с детализацией по компетенциям:

1. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров (ОПК-3, ОК-6)
2. Бухгалтерский баланс. Система счетов и двойная запись. Нормативно-законодательная база (ОПК-3, ОК-6, ДПК-1)
3. Нормативно-правовые основы защиты прав потребителей (ОПК-3, ОК-6)
4. Системы и инструментарий электронной коммерции (ОПК-1, ДПК-2)

5. Технологии электронных платежей. Российские и международные платёжные системы (ОПК-1, ДПК-2)
6. Обеспечение безопасности систем электронной коммерции (ОК-6, ОПК-1, ДПК-2)
7. Основные программные продукты, используемые в логистических системах торговых компаний (ОПК-1)
8. Понятие модели, математического моделирования, моделирования в экономике (ОПК-2)
9. Алгоритм решения транспортной задачи (ОПК-2)
10. Простые и сложные проценты. Формулы для вычисления простых и сложных процентов. Области применения. Эффективная годовая процентная ставка (ОПК-2)
11. Понятие финансовой ренты. План погашения кредита (ОПК-2)
12. Система учета логистических издержек и пути их оптимизации (ОПК-2)
13. Оптимизация решений по управлению в логистике при использовании ABC и XYZ анализов (ОПК-2)
14. Моделирование систем управления запасами (ОПК-2)
15. Методы оценки эффективности инвестиций в создание торговой организации (ОПК-2)
16. Техничко-экономические показатели работы розничного торгового предприятия
17. Система налогообложения торговой деятельности. Формирование налоговой политики торгового предприятия. Налоговое планирование. (ПК-7, ОПК-3)
18. Текущие затраты торгового предприятия и их классификация. Методы учёта затрат и калькулирования (ПК-7, ОПК-3, ДПК-1)
19. Нормативно-правовые основы обеспечения торговой деятельности (ОПК-3)
20. Правовые основы сертификации товаров и услуг в РФ (ОПК-3, ОК-6)
21. Нормативно-правовые основы банкротства и ликвидации торговых организаций (ОПК-3)
22. Нормативно-правовая база и таможенно-тарифный механизм регулирования внешнеторговых операций (ОПК-3)
23. Понятие и виды статистического наблюдения (ОПК-4)
24. Ряды распределения: понятие, виды, элементы (ОПК-4).
25. Методы выявления корреляционной связи. Уравнение парной регрессии. Уравнение множественной регрессии. Показатели тесноты связи между количественными признаками (ОПК-4).
26. Информационные системы, используемые при управлении запасами в торговле (ОПК-4)
27. Геоинформационные системы в логистике(ОПК-4)
28. Информационные системы, используемые при управлении процессами складирования торговых грузов (ОПК-4)
29. Система документирования операций на складе с использованием информационных технологий (ОПК-4)
30. Товарно-сопроводительные документы (ТСД): понятие, классификация и назначение (ОПК-5)
31. Маркировка товаров: понятие и основные функции. Виды маркировки. Структура маркировки (ОПК-5)
32. Штриховое кодирование: понятие, назначение. Классификация штриховых кодов и их структура (ОПК-5)
33. Маркировка продовольственных товаров: стандарты, устанавливающие требования к информации; общие и специфичные требования для товаров однородных и разнородных групп (ОПК-5)
34. Маркировка непродовольственных товаров: стандарты, устанавливающие требования к информации; общие и специфичные требования для товаров однородных и разнородных групп (ОПК-5).
35. Нормативно-техническая база обеспечения безопасности складской деятельности (ОПК-5)
36. Методологические подходы к определению площади склада (ПК-1)
37. Влияние тары и упаковки на рациональную организацию торговых и технологических процессов (ПК-1)

38. Методологический аппарат товароведения (ПК-1)
39. Ассортимент товаров: классификация, свойства и показатели, управление ассортиментом, анализ (ПК-1)
40. Качество товаров: основные понятия, классификация свойств и показателей (ПК-1)
41. Технология и документальное сопровождение приемки товаров по количеству и качеству (ПК-1)
42. Условия и сроки хранения (годности) продовольственных товаров (ПК-2)
43. Организация технологической цепи товародвижения (ПК-2)
44. Содержание торгово-технологического процесса в магазине. (ПК-2)
45. Организация и составляющие торгово-технологического процесса в торговом предприятии
46. Технология проведения инвентаризации в торговом предприятии (ПК-2)
47. Организация управления операциями технологического процесса на складах (ПК-2)
48. Планирование издержек обращения торговой организации (ПК-2, ДПК-1).
49. Планирование затрат на изготовление товаров СТМ торговой организации (ПК-2).
50. Анализ материальных ресурсов торговой организации: цели, источники информации, оценка эффективности использования. Методы их оптимизации (ПК-2).
51. Анализ трудовых ресурсов: цели, источники информации, оценка обеспеченности и эффективности их использования (ПК-2, ДПК-1).
52. Маркетинговые исследования: сущность, виды и типовая схема их проведения. Этапы маркетингового исследования (ПК-3).
53. Маркетинговые коммуникации: понятие, назначение, классификация (ПК-3)
54. Внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на поведение потребителей (ПК-3)
55. Анализ целевого рынка: оценка спроса, сегментирование потребителей и позиционирование товаров (ПК-3).
56. Планирование и прогнозирование продаж продукции (услуг) (ПК-3)
57. Идентификация продукции: понятие, цели, средства, виды, методы и порядок проведения (ПК-4)
58. Товароведческая экспертиза: виды, назначение, организация проведения(ПК-4)
59. Оценка качества: градации качества, дефекты и их классификация (ПК-4).
60. Контроль качества товаров: понятие, виды, порядок проведения (ПК-4).
61. Мотивация персонала как основная функция менеджмента в сфере управления торговым предприятием (ПК-5)
62. Управление численностью, составом и производительностью труда персонала торгового предприятия (ПК-5)
63. Организация труда работников торгового предприятия (ПК-5)
64. Выбор поставщиков в закупочной логистике: критерии выбора, оценка значимости критерия, расчет рейтинга поставщиков, контроль поставок и принятие решения о пролонгации договора, выбор поставщика на основе анализа полной стоимости (ПК-6)
65. Задачи и функции закупочной логистики. Логистические операции процесса закупки. (ПК-15, ПК-7)
66. Понятие и основные виды запасов. Определение оптимального объема заказываемой партии товаров. (ПК-15, ПК-7)
67. Понятие и функции распределительной логистики. Структура распределительных каналов. Поставщики логистических услуг: классификация и специфика деятельности на рынке. (ПК-15, ПК-7)
68. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности торгового предприятия, контроль за его реализацией (ПК-7)
69. Каналы распределения: понятие, назначение, виды, уровни, критерии выбора. (ПК-7)
70. Сущность продаж. Этапы процесса продаж, их содержание (ПК-7)
71. Система товароснабжения розничных торговых предприятий (ПК-7)

72. Эффективность инвестиционных решений в логистике и в управлении цепями поставок. Методы оценки эффективности логистических систем: определение доходности; определение стабильности. (ПК-7)
73. Показатели финансового состояния торгового предприятия. Финансовое планирование. Методы финансового планирования. (ПК-7)
74. Сущность и виды прибыли торгового предприятия. Методы анализа прибыли. Методы планирования прибыли. (ПК-7)
75. Формирование лояльности клиентов. Измерение удовлетворенности и лояльности потребителя (ПК-8)
76. Формирование системы логистического сервиса на предприятии (ПК-8)
77. Стратегическое управление маркетингом. Характеристика основных блоков стратегической маркетинговой программы (ПК-9) .
78. Методы разработки стратегии розничной торговли на уровне фирмы и магазина (ПК-9)
79. Жизненный цикл товара: понятие, этапы и их характеристики. Стратегия маркетинга на каждом этапе ЖЦТ. (ПК-3, ПК-9)
80. Типы маркетинговых стратегий в зависимости от характера существующего спроса (ПК-3, ПК-9)
81. Стратегия торгового предприятия, её содержание и последовательность разработки и оценка (ПК-9)
82. Методы стратегического анализа (ПК-9)
83. Структура и содержание бизнес-плана по созданию и развитию торговой организации (ДПК-1)

Компетентностно-ориентированные задания, вынесенные для решения на государственном экзамене, выполнение которых, подтверждает обладание выпускником профессиональными компетенциями, соответствующими виду (видам) профессиональной деятельности.

Задание 1.

На основании представленных данных организации, рассчитайте коэффициенты, отражающие интенсивность движения персонала в организации (коэффициент оборота по приему, коэффициент оборота по выбытию, коэффициент текучести кадров, коэффициент постоянства кадров). Проанализируйте полученные результаты и сделайте выводы о тенденциях в развитии кадровой ситуации на данном предприятии.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Численность персонала на начало года	100	156	202
Количество принятых сотрудников	50	80	136
Количество выбывших, из них:	15	39	83
- по собственному желанию	10	34	67
- за нарушения и прогулы	3	5	11
- выход на пенсию	2	-	-
- сокращение штата	-	-	5
Среднесписочная численность персонала	128	175	229
Коэффициент текучести кадров, %			
Коэффициент постоянства кадров			
Коэффициент оборота по приему			
Коэффициент оборота по выбытию			

Задание 2.

В компании «Деметра» на 1 января 2018 года работало 13 сотрудников: администратор, уборщица и 11 мастеров. В феврале двое мастеров уволилось, на их место взяли двух новых. В апреле пришел еще один мастер. В мае было принято решение принять на работу младшего администратора, а в июне в связи с расширением деятельности наняли еще одну уборщицу. В сентябре один мастер попросил расчет, так как переезжал в другой город. Рассчитайте годовой коэффициент текучести кадров компании.

Задание 3.

Рассчитайте коэффициент интенсивности текучести персонала торгового предприятия по профессиональным группам с целью выявления групп с наибольшей текучестью по следующим показателям:

	Профессиональная группа	Количество уволенных сотрудников, чел.	Среднесписочная численность группы, чел.	Коэффициент текучести персонала, %
1	Директора магазинов	3	50	
2	Работники склада	12	28	
3	Продавцы-кассиры	30	158	
4	Водитель-экспедитор	8	41	
5	Грузчик	11	50	

Задание 4.

Аудиторская фирма состоит из директора, бухгалтера, двух менеджеров и секретаря. В зависимости от значимости работы и степени ответственности работникам присвоены коэффициенты трудового участия (таблица). За прошедший месяц фонд оплаты труда составил 180 000 рублей. По результатам работы за месяц работникам были установлены поправки к коэффициентам (таблица). Определите размер заработной платы сотрудников за прошедший месяц.

	Сотрудники	Коэффициент трудового участия	Корректировка коэффициента по результатам фактической работы	Размер заработной платы, руб.
1	Директор	5	+ 0,5	
2	Бухгалтер	4,5	- 0,5	
3	Менеджер 1	4,0	+ 0,5	
4	Менеджер 2	3,5	- 0,5	
5	Секретарь	2,5	+ 0,5	

Задание 5.

Продавец выполнил в прошедшем месяце план продаж на 107 %. Его оклад составляет 20 000 рублей. Работнику установлена премия в размере 15 % от оклада за выполнение плана продаж и 1 % от оклада за каждый процент перевыполнения плана. Определите размер заработной платы продавца за прошедший месяц.

Задание 6.

Заполните матрицу ответственности по подбору персонала. Кто является:

О - Ответственный И - Исполнитель У – Утверждающий

Этап процесса подбора	Руководитель отдела, куда принимается новый сотрудник	Руководитель кадровой службы	Менеджер по подбору персонала
1. Первичный отбор соискателей			
2. Собеседование с соискателем по утвержденной процедуре			
3. Подготовка рабочего места нового сотрудника			

4. Разработка и реализация программы адаптации нового сотрудника (утверждается)			
5. Подведение итогов адаптации по утвержденной процедуре			

Задание 7.

Имеется пять автозаправочных станций (далее – АЗС) компании «Лесной город». Одна из АЗС – «Зеленый Кедр» – имеет максимальную проходимость среди других. В связи с этим нагрузка на персонал достаточно большая. Если заправщики еще удерживаются, так как суммарно получают хорошие чаевые, то текучка операторов-кассиров достаточно высокая. Необходимо осуществить поиск и оценить кандидата на должность оператора-кассира. Ситуация осложняется тем, что АЗС «Зеленый Кедр» имеет мини-маркет с открытой выкладкой, поэтому задач у кассиров много, а чаевые они не получают.

В функциональные обязанности операторов-кассиров компании «Лесной город» входит:

- Обслуживание клиентов на кассе;
- Приемка товаров;
- Контроль сроков годности товаров;
- Участие в проведении инвентаризации товара;
- Выполнение плана продаж по промо продукции;
- Уборка помещений (полы, полки, туалет и т.д.)

Условия работы: график 2/2 месяц в день с 9 до 21, месяц в ночь с 21 до 9 (по договоренности можно только в день или только в ночь). Для работодателя удобно, чтобы оператор-кассир мог выходить как в день, так и в ночь.

Разработайте профиль кандидата на вакансию оператора-кассира на АЗС «Зеленый Кедр» в компании «Лесной город». Какими характеристиками и компетенциями он должен обладать, чтобы успешно работать на АЗС.

Общие требования к соискателю (обр-е, опыт, возраст и т.д.)	
Профессиональные знания и навыки (умения, способности)	
Личностные качества и характеристики	
Особые требования	

Задание 8.

Методом определения центра тяжести грузопотоков найти ориентировочное место для расположения склада, снабжающего магазины. В таблице приведены координаты обслуживаемых магазинов (в прямоугольной системе координат), а также их месячный грузооборот. Прежде чем приступить к расчетам, необходимо выполнить чертеж к заданию.

№ магазина	Координата X	Координата Y	Грузооборот
1	10	10	15
2	23	41	10
3	48	59	20
4	36	27	5

Задание 9.

В таблице приведена информация о месячных продажах товаров в 2017, 2018 г.г., а также в первой половине 2019 г.

месяц	Год		
	2017	2018	2019
Январь	200	190	200
февраль	160	210	190
Март	180	230	220
Апрель	210	190	230
Май	220	170	180
Июнь	230	170	220
Июль	190	180	?
Август	200	200	
Сентябрь	170	220	
Октябрь	180	240	
Ноябрь	220	200	
Декабрь	210	190	
Всего			

1. Методом «**наивного прогноза**» определить прогноз продаж на июль 2019 года.
2. Методом **долгосрочной средней** определить прогноз продаж товаров на июль 2019 года.
3. Методом «**скользящей средней**» (n=5) определить прогноз продаж на июль 2019 года.
4. Методом «**скользящей средневзвешенной**» (n= 4, веса периодов с марта по июнь: **0,1; 0,2; 0,3; 0,4**) определить прогноз продаж товаров на июль 2019 года.

Задание 10.

Динамика запасов за полугодие

Показатель	на 1 января	на 1 февраля	на 1 марта	на 1 апреля	на 1 мая	на 1 июня	на 1 июля
Запас, единиц	200	300	400	500	300	200	600

Динамика объема продаж за полугодие (180 дней рабочих дней)

Показатель	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Объем продаж, единиц	1400	1500	1600	1700	1600	1200

Пользуясь приведенными в таблицах исходными данными, определить:

- 1) размер среднего запаса за полугодие (единиц)
- 2) оборачиваемость запаса за полугодие (в разгах)
- 3) обеспеченность запасами (в днях)

Задание 11.

В таблице приведена информация об объемах поставки товаров от двух поставщиков, а также ценах на поставляемую ими продукцию. На основании данных проведите оценку поставщиков по критерию «цена». Какому из поставщиков по критерию «цена» следует отдать предпочтение?

поставщик	месяц	товар	объем поставки ед./месяц	цена за единицу, руб.
№1	январь	А	5000	14
	январь	В	4000	7
№1	февраль	А	3600	17
	февраль	В	3600	8
№2	январь	А	7000	12
	январь	В	6000	8
№2	февраль	А	8000	14
	февраль	В	7200	10

Задание 12.

Рассчитайте равно выгодную дальность транспортировки для железнодорожного и автомобильного транспорта на основании исходных данных.

Исходные данные:

Тарифные ставки на начальные и конечные операции процесса транспортировки (условно - постоянные затраты) составляют:

по железнодорожному транспорту	$Z_{НКЖ} = 0,8$
по автомобильному транспорту	$Z_{НКА} = 0,5$

Тарифные ставки на движущие операции (условно - переменные затраты) составляют:

по железнодорожному транспорту	$Z_{ДЖ} = 80$
по автомобильному транспорту	$Z_{ДА} = 110$

Задание 13.

В целях укрепления позиции оптовой компании на рынке, руководство приняло решение расширить торговый ассортимент. Свободных финансовых средств, необходимых для кредитования дополнительных товарных ресурсов, компания не имеет. Свободные складские помещения также отсутствуют.

Перед службой логистики была поставлена задача сокращения общего объема товарных запасов с целью сокращения затрат на их содержание и высвобождения ресурсов для расширения ассортимента. Снижение запасов при этом не должно отразиться на уровне клиентского сервиса, то есть на готовности компании к поставке товаров потребителям.

Процентное соотношение групп *A*, *B* и *C* ассортимента Компании представлено в таблице.

Группа	Доля в ассортименте, %	Доля в реализации, %	Реализация, руб./год
<i>A</i>	22	83	
<i>B</i>	28	12	
<i>C</i>	50	5	

Определите величину снижения затрат на содержание запасов в Компании в результате использования дифференцированных нормативов среднего запаса.

1 этап: определить затраты, связанные с содержанием запаса при использовании единой нормы запаса.

2 этап: определить затраты, связанные с содержанием запаса при использовании дифференцированной нормы запаса.

3 этап: определить величину снижения затрат на содержание запасов при использовании разных подходов.

Наименование показателя	Ед. изм.	Значение показателя
Оборот Компании, <i>Q</i>	Руб./год	6975000
Общая норма запаса (до рационализации), <i>Z</i> _{ср}	Дней	22
Число рабочих дней в году, <i>N</i>	Дней/год	250
Запас средний по группе <i>A</i> (после рационализации)	Дней	5
Запас средний по группе <i>B</i> (после рационализации)	Дней	22
Запас средний по группе <i>C</i> (после рационализации)	Дней	30
Доля годовых затрат на хранение в стоимости среднего запаса, <i>M</i>	1/год	0,3

Задание 14.

Рассчитайте показатели специализации розничной торговой сети района исходя из данных, приведенных в таблице:

	Магазины	
	универсальные и комбинированные	специализированные
Количество	72	26
Годовой розничный товарооборот, млн. руб.	77,6	34,8
Торговая площадь, м ²	3317	1490

Задание 15.

В супермаркете с торговой площадью 650 м² установлено 270 единиц оборудования. Площадь основания каждой единицы оборудования в среднем составляет 0,54 м². Экспозиционная площадь всего оборудования — 330 м². Какими будут Ваши предложения по увеличению эффективности использования торговой площади магазина?

Задание 16.

Рассчитайте площадь склада, необходимой для хранения и складской обработки сахара-песка, расфасованного по 0,9 кг и упакованного в транспортную тару. Высота складских помещений 6 м. Годовой оборот по данной позиции планируется в размере 1022 т. Планируемая оборачиваемость запаса – 40 дней. Фрагмент товарного справочника с указанием необходимых для расчета площади данных приведен в таблице.

Наименование товара	Количество товара в упаковке, штук	Масса нетто товара в упаковке, кг.	Внешние размеры упаковочных единиц, м.		
			длина упаковки, <i>a</i>	ширина упаковки, <i>b</i>	высота упаковки, <i>c</i>
Сахар-песок	20	18	0,40	0,36	0,15

Задание 17.

Цена товара выросла с 2000 до 3000 рублей. Объем продаж товара изменился с 400 до 500 единиц.

Рассчитать коэффициент эластичности спроса по цене.

Задание 18.

Ежемесячные доходы покупателей, пользующихся услугами супермаркета, повысились с 16 000 до 20 000 рублей. Вследствие этого количество проданных товаров возросло с 500 до 700 штук.

Рассчитайте коэффициент эластичности спроса на товар по доходу покупателей.

Задание 19.

Компания разработала стратегию освоения нового рынка для увеличения объемов продаж. Стратегия характеризуется следующими показателями: продажная цена единицы товара – 630,0 руб., переменные удельные издержки – 420,0 руб., постоянные издержки на производство продукции – 14,8 млн. руб., ожидаемый объем продаж – 24 тыс. изделий. Рассчитать коэффициент безопасности выхода компании на рынок.

Задание 20.

Компания работает на рынке, который характеризуется высокой интенсивностью конкуренции. Анализ деятельности компании показывает, что объем продаж постоянно падает. За последний месяц продажи составили 10550,0 тыс. руб. при издержках 9200,0 тыс. рублей. Для привлечения большего количества покупателей и выживания в конкурентной борьбе, компания разрабатывает стратегию товара, в соответствии с которой принимается

решение о снижении цен на свой товар на 10%. Определить, на сколько возрастет объем продаж.

Задание 21.

Маркетинговые исследования показали, что число покупателей компании в 2017 году было 12800 человек, а в 2018 году составит 14250 человек. Рост цены прогнозируется на 5,6% и составит 1135 рублей. В среднем данная марка товара приобретается дважды в год. Рассчитать величину изменения рыночного спроса на товар.

Задание 22.

Рассчитать рейтинг поставщиков по данным, представленным в таблице:

Критерий выбора поставщика	Удельный вес критерия		Оценка значения критерия у данного поставщика (по десятичной шкале)
	Поставщик 1	Поставщик 2	
1. Надежность поставки	0,30	0,40	7
2. Цена	0,25	0,15	6
3. Качество товара	0,15	0,20	8
4. Условия платежа	0,15	0,15	4
5. Возможность внеплановых поставок	0,1	0,05	7
6. Финансовое состояние поставщика	0,05	0,05	4
ИТОГО:	1,0	1,0	-

Задание 23.

В ассортименте магазина в наличии имеется 35 наименований товаров, в т.ч. 6 видов товара однородной группы. 14 видов обладают способностью постоянно удовлетворять устойчивый спрос покупателей. В течение месяца в ассортименте магазина появилось 7 видов новых товаров.

Рассчитать коэффициент рациональности и коэффициент новизны ассортимента, если $Шб=100$; $Пб=20$; $Квш=0,3$; $Квп=0,2$; $Кву=0,2$; $Квн=0,3$

Задание 24.

В новом универсальном магазине необходимо сформировать рациональный ассортимент непродовольственных товаров с $Kp=16\%$. Базовая широта по каталогу составляет 1000, фактически на момент открытия было заведено 700 наименований товара. $Ky=60\%$; $Kн=15\%$ (определен по нормативным документам).

Рассчитать коэффициент полноты и показатель устойчивости ассортимента ($Квш=0,4$; $Квп=0,2$; $Кву=0,3$; $Квн=0,1$)

Задание 25.

В отделе канцелярских товаров магазина в ассортименте имеется 20 наименований шариковых ручек по средней цене 59 рублей, 35 наименований карандашей по средней цене 39,5 рубля; 3 вида стиральных резинок по цене 21 рубль и 5 видов линеек по средней цене 30,5 рублей. Определить структуру ассортимента товаров в натуральном и денежном выражении.

Задание 26.

Группа основателей фирмы начинает свою деятельность и планирует сосредоточить ее на производстве обуви. На первом этапе предусматривается сконцентрировать усилия и средства на узком сегменте – мужской и женской обуви больших размеров. Общее количество потребителей составляет 650000 лиц, среди них 49% - мужчины. Данные проведенных исследований свидетельствуют о том, что количество потребителей, имеющих большой размер, составляет 25% от общего количества взрослого населения.

Фирма решила работать в расчете на потенциального покупателя, доля которого составляет 62% от общего количества потенциальных покупателей со средним достатком, удельный вес которых составляет 40%.

Средняя стоимость одной единицы женской обуви осенне-зимнего ассортимента – 380 ден. ед., мужской – 280 ден. ед.

Фирме через год необходимо вернуть кредит в размере 150000 ден. ед. Доля рынка первого года – 25%.

Определить привлекательность сегмента рынка обуви больших размеров, рассчитав емкость целевого сегмента рынка.

Задание 27.

ЧМП «Интерпром» изготавливает декоративные решетки, металлические двери, сейфы и др. металлоконструкции для реализации на рынке города. На рынке действуют три фирмы. Перед предприятием стоит вопрос выбора стратегии поведения. Предприятие является финансово устойчивым и поэтому не стремится преследовать лидера, а для его атаки неизвестны объемы реализации и емкость рынка. Тем не менее, известно, что за 2012 год ЧМП «Интерпром» было реализовано продукции на 133 тыс. руб.; фирмой, которая является вторая на рынке – на 140 тыс. руб.; доля рынка, которую контролирует лидер, составляет 45%.

Определить емкость рынка металлоизделий, доли рынка фирм, а также объемы реализации продукции фирмы-лидера.

Задание 28.

Разработайте номенклатуру товаров, продаваемых в магазинах с такой вывеской:

- «Чай-кофе»;
- «Парижанка»;
- «Черный кот»;
- «Товары для красоты и здоровья»;
- «Пятачок».

Номенклатура товаров для магазина «Чай-кофе»:

- чай: черный, зеленый, листовый, в гранулах и пр. (различных торговых марок);
- кофе: в зернах, молотый, растворимый (различных торговых марок);
- сахар: развесной, сахар-рафинад;
- кондитерские изделия: конфеты, печенье, пирожные, торты (в ассортименте);
- оригинальный чашки для чаепития (в ассортименте).

Номенклатура товаров для магазина «Парижанка (женская одежда)»:

- верхняя одежда: куртки, пальто (различных торговых марок и ценовых категорий);
- одежда для деловых встреч (различных торговых марок и ценовых категорий);
- вечерние туалеты (различных торговых марок и ценовых категорий);
- нижнее белье (различных торговых марок и ценовых категорий);
- косметика (различных торговых марок и ценовых категорий);
- парфюмерия (различных торговых марок и ценовых категорий).

Номенклатура товаров для магазина «Черный кот (товары для животных)»:

- товары для ухода за животными (расчески, шампуни, средства для выведения и профилактики появления кожных насекомых);
- корм для животных (для попугаев, канареек, кошек, собак, рыбок, черепах);
- клетки для птиц, емкости для переноски животных, аксессуары для клеток и пр.;
- литература о животных.

Номенклатура товаров для магазина «Товары для красоты и здоровья»:

- средства по уходу за волосами (шампуни, кондиционеры-ополаскиватели, маски для волос, лак и пена для фиксации прически, краска для волос и пр. (различных торговых марок и ценовых категорий));

- средства по уходу за телом (мыло, гели для душа, пена для ванной и пр. (различных торговых марок и ценовых категорий));
- средства декоративной косметики (губная помада, пудра, тональный крем, лак для ногтей и пр. (различных торговых марок и ценовых категорий));
- парфюмерия (различных торговых марок и ценовых категорий));
- пищевые добавки (с различным функциональным назначением).

Задание 29.

Предположим, что для производства двух видов продукции А и В можно использовать материал только трех сортов. При этом на изготовление единицы изделия вида А расходуется a_1 кг материала первого сорта, a_2 материала второго сорта и a_3 материала третьего сорта. На изготовление единицы изделия вида В расходуется b_1 материала первого сорта, b_2 материала второго сорта и b_3 материала третьего сорта. На складе фабрики имеется всего материала первого сорта c_1 кг, материала второго сорта c_2 кг, материала третьего сорта c_3 кг. От реализации готовой продукции вида А фабрика имеет прибыль, a тыс.руб., а от продукции вида В прибыль составляет b тыс. руб.

Составьте экономико-математическую модель задачи.

$$A_1 = 8, \quad a_2 = 14, \quad a = 14$$

$$B_1 = 7, \quad b_2 = 8, \quad b_3 = 1$$

$$C_1 = 417 \quad c_2 = 580 \quad c_3 = 591$$

$$A = 5 \quad b = 5$$

Задание 30.

Предположим, что для производства двух видов продукции А и В можно использовать материал только трех сортов. При этом на изготовление единицы изделия вида А расходуется a_1 кг материала первого сорта, a_2 материала второго сорта и a_3 материала третьего сорта. На изготовление единицы изделия вида В расходуется b_1 материала первого сорта, b_2 материала второго сорта и b_3 материала третьего сорта. На складе фабрики имеется всего материала первого сорта c_1 кг, материала второго сорта c_2 кг, материала третьего сорта c_3 кг. От реализации готовой продукции вида А фабрика имеет прибыль, a тыс.руб., а от продукции вида В прибыль составляет b тыс. руб.

$$A_1 = 8, \quad a_2 = 14, \quad a = 14$$

$$B_1 = 7, \quad b_2 = 8, \quad b_3 = 1$$

$$C_1 = 417 \quad c_2 = 580 \quad c_3 = 591$$

$$A = 5 \quad b = 5$$

Экономико-математическая модель задачи имеет вид:

$$Z = 5 \cdot x_1 + 5 \cdot x_2 \rightarrow \max$$

При ограничениях:

$$\begin{cases} 8 \cdot x_1 + 7 \cdot x_2 \leq 417 \\ 14 \cdot x_1 + 8 \cdot x_2 \leq 580 \\ 14 \cdot x_1 + 1 \cdot x_2 \leq 591 \end{cases}$$

$$x_1 \geq 0, \quad x_2 \geq 0.$$

Определить максимальную прибыль от реализации всей продукции видов А и В графическим методом.

Задание 31.

Кредит в размере 24000 у.е. получен под 21,4% годовых, начисляемых ежемесячно на непогашенный остаток. Долг должен быть погашен одинаковыми ежемесячными платежами в течении года. Найти размер ежемесячного платежа.

Задание 32.

Первый банк дает кредит под 30% годовых при ежеквартальном начислении процентов. Второй банк дает кредит под 29% годовых при ежемесячном начислении процентов. В каком банке выгоднее взять кредит?

Задание 33.

Доля бракованной продукции в 1 партии изделий составила 1%, во 2 партии - 1,5%, а в третьей - 2%. Первая партия составляет 35% всей продукции, вторая - 40%. Определить средний процент бракованной продукции.

Задание 34.

Оценить уровень конкурентного превосходства (%) телефонного аппарата.

Показатели	Оцениваемый аппарат	Конкурент	Единичный параметрический показатель	Весовые коэффициенты	Средняя оценка
1. Технические параметры					
1.1. Вес, гр	125	79			
1.2. Время работы в режиме разговоров, час	4,5	3,2			
1.3. Время работы в режиме ожидания, час	260	150			
1.4. Аккумулятор, входящий в комплект (mAh)	900	650			
2. Экономические параметры					
2.1. Цена, у.е.	330	499			

Задание 35.

В отчетном году был получен товарооборот в объеме 52340 тыс. руб. при среднем размере оборотных средств 4730 тыс. руб. В следующем году ожидается товарооборот в объеме 59670 тыс. руб. При этом планируется ряд мероприятий, которые позволят уменьшить период оборачиваемости оборотных средств на 4 дня.

Определить изменение потребности в оборотных средствах в результате изменения их оборачиваемости.

Задание 36.

В отчетном квартале получен товарооборот в объеме 9140 тыс. руб. при среднем размере оборотных средств 2510 тыс. руб. В следующем квартале прогнозируется рост товарооборота на 10% при неизменной сумме оборотных средств.

Определить ожидаемое ускорение оборачиваемости в днях; экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости.

Задание 37.

План продаж предусматривает получение товарооборота в плановом году в объеме 54300 тыс. руб. Потребность в оборотных средствах составляет 7800 тыс. руб. В результате реализации определенных мероприятий длительность одного оборота оборотных средств можно сократить на два дня.

Определить предполагаемую продолжительность одного оборота до и после проведения мероприятий и высвобождаемую сумму оборотных средств в результате ускорения их оборачиваемости.

Задание 38.

Данные об издержках обращения и товарообороте торгового предприятия

Показатель	Текущий год		Отчетный год			
	Тыс. руб	%	План, тыс. руб.	План, %	Факт, тыс. руб.	Факт, %
Издержки обращения	7430		7670		8740	
Товарооборот	36270		39880		44090	

На основании данных таблицы определить:

- уровень издержек обращения в предыдущем и отчетном годах;
- плановое задание по снижению уровня издержек обращения и степень его выполнения;
- относительный перерасход (экономия) издержек обращения по сравнению с планом и предшествующим годом.

Задание 39.

Показатели деятельности торгового предприятия, тыс. руб.

Показатели	Предыдущий период	Отчетный период
Прибыль от реализации товаров	8232	10135
Товарооборот	44283	57258
Издержки обращения	9501	11967

На основе приведенных в таблице данных рассчитать уровень издержек обращения, показатель эффективности торговой деятельности (рентабельность издержек обращения), затрат отдачу. Проанализировать динамику всех показателей. Дать оценку эффективности текущих затрат торгового предприятия.

Задание 40.

Провести анализ финансовых результатов деятельности

Показатели	Предыдущий период		Отчетный период		Темп роста, %
	сумма, тыс.руб.	структура, %	сумма, тыс.руб.	структура, %	
Доходы и расходы по обычным видам деятельности					
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	56308	-	70160	-	
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	51692	-	59910	-	
3. Валовая прибыль, (стр.1- стр.2)				-	
4. Коммерческие расходы	1331		3633	-	
5. Управленческие расходы	1579		1618		
6. Прибыль (убыток) от продаж, [стр.3 - (стр.4 + стр.5)]					
Прочие доходы и расходы					
7. Проценты к получению	-		-		
8. Проценты к уплате	376		891		
9. Доходы от участия в других организациях	-		-		
10. Прочие операционные доходы	23042		27955		
11. Прочие операционные расходы	23027		27899		
12. Прибыль от операционных доходов (стр.10 – стр.11)					
13. Внеоперационные доходы	410		855		
14. Внеоперационные расходы	940		204		

15. Внерезультационная прибыль, (стр.13 – стр.14)					
16. Прибыль (убыток) до налогообложения (стр.6. + стр.7– стр.8+стр.12+ стр.15)					
17. Налог на прибыль					
19. Чистая прибыль					

Задание 41.

Предприятие выпускает 15 тыс. ед. определенной продукции по цене 220 руб. за единицу. Производственные затраты составляют 140 руб./ед., переменные затраты на сбыт – 20 руб./ед., средние постоянные затраты относятся на себестоимость единицы продукции пропорционально трудозатратам и составляют 30 руб./ед. Предприятию поступило предложение со стороны о размещении дополнительного заказа на 2 тыс. ед. по цене 180 руб./ед. Рекомендуете ли Вы предприятию принять предложение о дополнительном заказе? Ответ обоснуйте расчетами.

Задание 42.

Провести анализ финансовых результатов деятельности организации в табличной форме.

Показатель	Сумма, тыс.руб.		Абсолютное отклонение, тыс.руб.	Темп роста, %
	2018 год	2019 год		
1.Выручка от продажи товаров	17400	18500		
2.Себестоимость продаж	12900	11650		
3.Валовая прибыль/убыток (стр.1-стр.2)				
4.Коммерческие расходы	1450	2100		
5.Управленческие расходы	800	1750		
6. Прибыль от продаж /убыток (стр.3-стр.4-стр.5)				
7.Проценты к получению	910	2550		
8.Проценты к уплате	2140	1400		
9.Прочие доходы	3800	770		
10.Прочие расходы	660	1440		
11. Прибыль до налогообложения /убыток (стр.6+стр.7-стр.8+стр.9-стр.10)				
12.Текущий налог на прибыль20% от стр.11				
13. Чистая прибыль /убыток (стр.11-стр.12)				

Задание 43.

На основании таблицы провести анализ движения кадров на предприятии (рассчитать коэффициенты оборота по приему работников, коэффициент оборота по выбытию работников, коэффициент текучести кадров). Среднесписочная численность работников предприятия 340 чел.

Движение работающих на предприятии, чел.:

Показатель	2019 год
Принято	35
Выбыло	23
Уволено, всего	20
- по собственному желанию	18
- за прогулы и прочие причины	2

Задание 44.

Произвести калькуляцию себестоимости изделия в табличной форме.

Статьи затрат	Сумма, руб.
1. Сырье и материалы	4800
2.Комплекующие	990
3.Возвратные отходы (вычитаются)	210
4.Топливо и энергия (3% от сырья и материалов)	
5.Материальные затраты (стр.1+стр.2-стр.3+стр.4)	
6.Основная заработная плата	3050
7.Дополнительная заработная плата (15% от основной з.пл.)	
8.Начисления на з.пл. (30% от (стр.6+стр.7))	
9.Содержание оборудования (140% от основной з.пл.)	
10.Общепроизводственные расходы (110% от основной з.пл.)	
11.Общехозяйственные расходы (80% от основной з.пл.)	
12.Производственная себестоимость (5+6+7+8+9+10+11)	
13.Коммерческие (внепроизводственные) расходы (3% от производ. себест.)	
14.Полная себестоимость (стр.12+стр.13)	
15.Прибыль (14% от полной себестоим.)	
16.Оптовая цена производителя (стр.14+стр.15)	
17.НДС (20% от стр.16)	
18.Отпускная цена изделия (стр.16+стр.17)	

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА:**а) основная литература:**

1. Жуковская, И.Ф. Модели поведения потребителей: экономический, социальный и психологический подходы: учеб. пос. – Владимир: АТЛАС. – 331 с.
2. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли: учебник для прикладного бакалавриата / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 323 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/441445>
3. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/431831>
4. Шадрина, Г. В. Экономический анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. В. Шадрина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 431 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04115-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432155>
5. Жуковская, И.Ф. Международная торговля: учебное пособие / И.Ф. Жуковская. - Владимир: Издательство Атлас, 2017. - 277 с.
6. Карпова С.В. Рекламное дело: учебник и практикум для прикладного бакалавриата/ С.В Карпова. – М.: Издательство Юрайт, 2019 -431 с. – ISBN 878-5-9916-3912-5 <https://biblio-online.ru/viewer/reklamnoe-delo-425227>
7. Воронцовский, А. В. Управление рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. В. Воронцовский.- Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 414 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-00945-3. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://biblio-online.ru/bcode/433253>
8. Маслова, В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 431 с. – (Серия:

Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-09984-3. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/429092>

9. *Мамедова, Н. А.* Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 347 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-4773-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/433466>

10. *Григорьев, М. Н.* Логистика: учебник для бакалавров / М. Н. Григорьев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 836 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2731-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/425208>

11. *Купцова, Е. В.* Бизнес-планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 435 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://biblio-online.ru/bcode/432952>

12. *Лифшиц, И. М.* Товарный менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифшиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 405 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3959-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/426168>

13. *Панкратов, Ф.Г.* Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с. : табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5; Текст: электронный // Дашков и К° <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>

14. *Баранчеев, В. П.* Управление инновациями: учебник для бакалавров / В. П. Баранчеев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 711 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3012-2. <https://urait.ru/catalog/430265>

15. *Гаврилов, Л. П.* Инновационные технологии в коммерции и бизнесе: учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/425884>

16. *Новиков, В. Э.* Информационное обеспечение логистической деятельности торговых компаний: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. Э. Новиков. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 184 с. — (Бакалавр и магистр. Модуль). — ISBN 978-5-534-01012-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://www.biblio-online.ru/bcode/433013>

17. *Сергеев, В. И.* Логистика снабжения: учебник для бакалавриата и магистратуры / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич; под общей редакцией В. И. Сергеева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 384 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00079-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://www.biblio-online.ru/bcode/433047>

18. *Коммерческая деятельность: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/432143>*

19. *Дорман, В. Н.* Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/438107>

20. *Гаврилов, Л. П.* Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/442318>

21. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/book/marketing-v-otraslyah-i-sferah-deyatelnosti-433737>

22. Маркетинг: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Данченко [и др.]; под редакцией Л. А. Данченко. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 486 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01560-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт] <https://www.biblio-online.ru/bcode/432049>

23. Мерчандайзинг: Учебно-практическое пособие / Давыдкина И.Б. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 162 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование) ISBN 978-5-16-105726-1 (online) <http://znanium.com/catalog/product/899750>

24. *Сергеев, И. В.* Инвестиции: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова, В. В. Шеховцов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 314 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-03160-7. <https://urait.ru/catalog/432079>

25. *Нефедова К.А.* Организация собственного производства на предприятиях торговли: Учебное пособие. – Владимир: АТЛАС, 2017. – 204с.

26. *Елисеева, Л.Г.* Товароведение и экспертиза продуктов переработки плодов и овощей: учебник для бакалавров / Л.Г. Елисеева, Т.Н. Иванова, О.В. Евдокимова. - 3-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 374 с.: ил. - Библиогр.: с. 363-365. - ISBN 978-5-394-02366-8; Текст: электронный// «Дашков и К°» <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496067>

27. *Голова, А.Г.* Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 279 с.: ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01975-3; Текст - электронный// Дашков и К° <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495767>

28. *Калачев, С. Л.* Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для бакалавров / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 477 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3108-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/425165>

29. Управление проектами: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко; под общей редакцией Е. М. Роговой. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 383 с. <https://biblio-online.ru/bcode/431784>

30. Поляков, Н. А. Управление инновационными проектами: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Поляков, О. В. Мотовилов, Н. В. Лукашов. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 330 с. <https://biblio-online.ru/bcode/433159>

б) дополнительная литература:

1. Экономика организации (торгового предприятия): учебное пособие / О. Б. Ярьс, И. В. Паньшин; Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых (ВлГУ), 2012. — 89 с. : ил., табл.

2. *Шакланова, Р. И.* Экономика торговой отрасли: учебник для бакалавров / Р. И. Шакланова, В. В. Юсова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 468 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2987-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/425898>

3. *Жильцова, О. Н.* Интернет-маркетинг: учебник для академического бакалавриата/ под общ. Ред. О.Н. Жильцовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — (Бакалавр. Академический курс). ISBN 978-5-534-0438-2 <https://biblio-online.ru/viewer/internet-marketing-432128>

4. *Пименов, Н. А.* Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Пименов. — 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 326 с. - (Бакалавр. Академический

курс). - ISBN 978-5-534-04539-0. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://biblio-online.ru/bcode/432108>

5. Пугачев, В.П. Управление персоналом организации: практикум: учебное пособие для академического бакалавриата / В. П. Пугачев. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 284 с. – (Серия: Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-08906-6. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/426687>

6. Логистика: учебник для академического бакалавриата / В. В. Щербаков [и др.]; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 387 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00912-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт. <https://biblio-online.ru/bcode/437320>

7. Внутрифирменное планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. Н. Кукушкин [и др.]; под редакцией С. Н. Кукушкина, В. Я. Позднякова, Е. С. Васильевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 322 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00617-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://biblio-online.ru/bcode/431742>

8 Арустамов, Э.А. Основы бизнеса: учебник / Э.А. Арустамов. - 4-изд., стер. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 230 с.: ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-03169-4; Текст: электронный // Дашков и К° <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496187>

9. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 256 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-07859-6. <https://urait.ru/catalog/437225>

10. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 2: учебник для академического бакалавриата / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 350 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-7394-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/434490>

11. Маркетинг: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. А. Лукичёва [и др.]; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 370 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01478-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://www.biblio-online.ru/bcode/444037>

12. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. В. Карпова [и др.]; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-9070-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://biblio-online.ru/bcode/433737>

13. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-08835-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт <https://www.biblio-online.ru/bcode/433462>

14. Иванилова С.В. Биржевое дело: учеб. пос. для бакалавров. - М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа. - 224 с. <http://www.iprbookshop.ru/75226.html>

15. Метелев С.Е., Чижик В.П. Финансы торговых организаций: учеб. пос. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М. – 200 с.

в) периодические издания

Журнал Управление магазином

Журнал Современная торговля

Журнал Экономический анализ

Журнал «Современный предприниматель: налоги и учет для малого бизнеса».

Журнал «РБК».

Журнал «Свой бизнес».

2) электронные ресурсы:

1. Retail.ru — портал для ритейлеров и поставщиков. Последние новости российского и зарубежного ритейла. Свежие бизнес-статьи о торговле и коммерции. Маркетинговые исследования, кейсы и др. <https://www.retail.ru/>
2. Официальный интернет-портал Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]: офиц. сайт – Электрон. дан. —[Москва], 1999-2019. <http://www.gks.ru/>
3. СПС КонсультантПлюс (инсталированный ресурс ВлГУ)
4. Официальный ресурс для развития малого и среднего бизнеса <https://smbn.ru/>
5. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства <http://smb.gov.ru/>
6. Платформа знаний и сервисов для бизнеса <https://dasreda.ru/>
7. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям) <http://fasie.ru>
8. Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка <http://www.itkor.ru/>
9. Библиотека маркетолога: проект компании Альт-Инвест <http://www.marketing.spb.ru>
10. Мерчендайзинг.ру <https://www.merchandising.ru/infobank>
11. Электронный журнал «Тара и упаковка» <http://www.magpack.ru>
12. Электронный журнал «Новости торговли» <http://www.nta-rus.com>
13. Национальная торговая ассоциация <http://www.nta-rus.com>
14. Электронный журнал «Стандарты и качество» <http://ria-stk.ru>
15. Информационно консалтинговый центр по электронному бизнесу <http://www.e-commerce.ru>

**5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ
ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА**

Критерии оценки результатов экзамена

№	Критерии оценки результатов экзамена	Баллы
1	Полнота ответов, свидетельствующая об уровне освоения знаний	от 0 до 60 баллов
2	Работа с основными нормативными документами в сфере торговли, экономики и маркетинга	от 0 до 15 баллов
3	Уровень освоения методики расчета экономических показателей	от 0 до 15 баллов
4	Уровень общей культуры, навыков аргументации, научной речи, умения вести дискуссию	от 0 до 10 баллов
5	Сумма баллов	100

Шкала соотношения баллов и оценок

Оценка	Количество баллов
«2» неудовлетворительно	0-60
«3» удовлетворительно	61-74
«4» хорошо	75-84
«5» отлично	85-100

На основании представленных критериев формируется итоговая оценка полноты формирования компетенций

Оценочный лист результатов государственного экзамена

Критерии оценки	Максимальные баллы	Общекультурные компетенции: ОК-3, ОК-6, ОК-8, ОК-10	Общепрофессиональные компетенции: ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5	Профессиональные компетенции:		Итого
				Торгово-технологическая деятельность: ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ДПК-2	Организационно-Управленческая деятельность: ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ДПК-1	
Полнота, точность и аргументация ответа на 1-ый вопрос	0-20					
Полнота, точность и аргументация ответа на 2-ой вопрос	0-20					
Полнота, точность решения и аргументация ответа на 3-ой вопрос	0-20					
Работа с нормативными документами	0-15					
Уровень освоения методики расчета экономических показателей	0-15					
Уровень общей культуры, аргументации, научной речи, умения вести дискуссию	0-10					
Сумма	100					

По завершении государственного экзамена экзаменационная комиссия на закрытом заседании обсуждает характер ответов каждого студента и выставляет каждому студенту согласованную итоговую оценку руководствуясь критериями выставления оценок по государственному междисциплинарному экзамену.

6. СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

ВКР рассматривается как самостоятельная заключительная работа студента, в которой систематизируются, закрепляются и расширяются теоретические знания и практические навыки, полученные при изучении циклов дисциплин, предусмотренных основной образовательной программой.

ВКР является заключительным этапом обучения студентов в вузе и имеет своей целью – систематизацию, закрепление и расширение теоретических и практических знаний по специальности и применение этих знаний при решении конкретных производственных, технических, технологических, экономических и научных задач.

ВКР представляет собой самостоятельное логически завершённое исследование, связанное с решением научно-практической задачи. При его выполнении студент должен показать способности и умения, опираясь на полученные знания, решать на современном уровне задачи профессиональной деятельности, грамотно излагать специальную информацию, докладывать и отстаивать свою точку зрения перед аудиторией.

Цель защиты выпускной квалификационной работы - установление уровня подготовленности выпускника к выполнению профессиональных задач в соответствии с требованиями ФГОС ВО к квалификационной характеристике и уровню подготовки выпускника по конкретному направлению подготовки (специальности). В части контроля

результатов образования и компетенций выпускников ВКР предоставляет значительно большие возможности, чем госэкзамен.

Темы выпускных квалификационных работ могут быть предложены предприятиями, организациями, учреждениями, являющимися потребителями кадров данного профиля, а также студентами (с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки).

Тема выпускной квалификационной работы закрепляется за выпускником приказом ректора университета.

Основные направления тематики выпускных квалификационных работ

1. Организация коммерческой деятельности торгового предприятия.
2. Организация и развитие малого торгового предприятия в России.
3. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
4. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
5. Организация коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли.
6. Организация и развитие складского хозяйства предприятия оптовой торговли.
7. Исследование рынка закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
8. Моделирование коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли по закупке и продаже потребительских товаров.
9. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
10. Организация закупочной деятельности оптового предприятия на товарном рынке.
11. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли.
12. Организационные основы продажи товаров со складов предприятий оптовой торговли.
13. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.
14. Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
15. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
16. Оценка рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
17. Организация посредническо-коммерческой деятельности предприятия
18. Оценка коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
19. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.
20. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
21. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли.
22. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
23. Организация коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
24. Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности.
25. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
26. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной торговли на потребительском рынке.
27. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли.
28. Использование мерчандайзинга на предприятиях розничной торговли.
29. Организация системы товароснабжения розничного торгового предприятия.
30. Организация и планирование торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли.
31. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.

32. Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле.
33. Организация и развитие сервиса в розничной торговле России и зарубежных стран.
34. Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
35. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
36. Организация и развитие электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия).
37. Проектирование бизнес-процессов и организационных систем предприятий (компаний) оптовой или розничной торговли.
38. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
39. Внутрифирменное планирование предпринимательской деятельности.
40. Разработка стратегии организации для выхода на внешний рынок.
41. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии предприятия на рынке.
42. Выбор стратегии развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
43. Планирование коммерческой деятельности предприятий с использованием бизнес-плана.
44. Разработка бизнес-плана предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности предприятия.
45. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретной фирмы).
46. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
47. Организация факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками.
48. Роль маркетинга в коммерческой деятельности банка.
49. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.
50. Стратегия развития предпринимательства в сфере услуг.
51. Организация разработки бизнес-плана предприятия
52. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции.
53. Ценообразование в сфере коммерческого предпринимательства.
54. Роль транспорта в коммерческой деятельности (на примере конкретной организации, предприятия).
55. Пути совершенствования грузовых перевозок на разных видах транспорта (по выбору).
56. Разработка механизма снижения издержек при транспортировке грузов.
57. Конкурентоспособность торгового предприятия.
58. Коммуникационная политика в предпринимательской деятельности.
59. Организация транспортного обеспечения в коммерческой деятельности торгового предприятия.
60. Разработка рациональной организации товародвижения.
61. Применение модульных таротранспортных систем в процессе товародвижения.
62. Роль и сущность пакетирования и контейнеризации в процессе товародвижения.
63. Организация управления технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли
64. Организация управления погрузочно-разгрузочными и транспортно-складскими операциями на складе.
65. Организация управления хранением товаров на складе.
66. Организация управления товарными потоками на складе.
67. Организация и технология по поступлению и приемке товаров на складе.
68. Формы организации складского технологического процесса на оптовых предприятиях.
69. Организация и технология транспортно-экспедиционных операций на складе.
70. Рациональная организация складского технологического процесса на оптовых предприятиях.

71. Значение отдельных составляющих технологического процесса в организации и проектировании предприятий оптовой торговли.
72. Техническая оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
73. Управления торгово-технологическими процессами в розничной торговле.
74. Роль и значение составляющих технологического процесса в организации и проектировании предприятий розничной торговли.
75. Техническая оснащенность предприятий розничной торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
76. Взаимосвязь торгово-технологического процесса с устройством и планировкой магазина.
77. Организация рациональной технологической планировки торговых залов магазинов.
78. Организация управления технологическими процессами в магазинах.
79. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
80. Основные направления совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.
81. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
82. Организационно-технологические аспекты формирования торговых сетей и интегрированных торговых структур.
83. Формирование технической оснащенности розничных сетей и их влияние на эффективность коммерческой деятельности.
84. Организация деятельности малого предприятия в сфере коммерции (на примере.....)
85. Сравнительный анализ развития малых предприятий в торговле России и за рубежом.
86. Организация закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия.
87. Развитие торгового предпринимательства на современном этапе.
88. Формирование культуры предпринимательства в сфере коммерции.
89. Формирование корпоративного духа и организационной культуры в торговой фирме.
90. Развитие предпринимательства в розничной торговле.
91. Организация и управление системой сервиса в торговле.
92. Налогообложение предприятий в сфере торговли.
93. Лизинг как форма развития предпринимательства.
94. Развитие свободных экономических зон в России (на примере.)
95. Логистический подход к управлению материальными потоками на складах предприятий оптовой торговли.
96. Эффективность применения мобильных складских систем в логистике.
97. Организация складирования на основе логистики.
98. Анализ рынка складских услуг региона (на материалах
99. Анализ отечественного рынка подъемно-транспортного и технологического оборудования складов.
100. Построение логистически организованных систем управления запасами на предприятии.
101. Использование логистической концепции в деятельности предприятия.
102. Разработка эффективной системы товародвижения.
103. Разработка системы управления отделом сбыта.
104. Управление движением товаропотока на предприятии (на материалах.....
105. Управление потоками в торговом комплексе.
106. Управление товародвижением скоропортящейся продукции на основе логистики.
107. Логистические аспекты международных автомобильных перевозок.
108. Анализ рынка транспортных услуг региона (на материалах.....
109. Организация информационных потоков в торговой организации на основе логистики.
110. Реинжиниринг бизнес-процесса на торговой фирме.
111. Организация технологических процессов в торговых системах на базе логистики.
112. Организация логистического сервиса в товаропроводящих системах.

113. Организация транспортно-экспедиционной деятельности на основе логистики.
114. Выбор перевозчика в международных перевозках грузов.
115. Развитие и размещение складского хозяйства торговой компании.

Конкретные требования к содержанию, структуре, формам представления и объемам выпускных квалификационных работ устанавливаются в форме методических указаний выпускающей кафедрой с учетом требований ФГОС ВО, методических рекомендаций учебно-методических объединений и методических комиссий вуза применительно к соответствующему направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

Выпускная квалификационная работа состоит из текста и графических материалов, отражающих решение профессиональных задач в соответствии с избранной тематикой.

Структурными элементами ВКР являются:

- титульный лист;
- задание на ВКР;
- аннотация;
- содержание;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения (если таковые имеются).

Ежегодно выпускающая кафедра утверждает тематику ВКР, о чем в протоколе заседания кафедры делается соответствующая запись.

Тема ВКР определяется выпускающей кафедрой и доводится до каждого студента не позднее, чем за четыре недели до начала преддипломной практики в виде списка, тем, подписанного заведующим выпускающей кафедрой.

Студенту предоставляется право выбора темы ВКР вплоть до предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения.

Тема ВКР, и руководитель утверждаются приказом ректора до начала срока, отведенного на выполнение ВКР учебным планом по направлению подготовки. По согласованию с руководителем возможна корректировка (уточнение) выбранной темы, но не позднее, чем за месяц до срока защиты. Все изменения утверждаются приказом ректора, на основании служебной записки заведующего кафедрой.

К защите ВКР допускается лицо, успешно завершившее в полном объеме освоение основной образовательной программы по направлениям подготовки высшего профессионального образования, разработанной университетом в соответствии с требованиями ФГОС ВО и успешно сдавшее государственный экзамен.

Защита выпускной квалификационной работы проводится на открытом заседании государственной комиссии в соответствии со следующим порядком:

- представление студента членам комиссии секретарем ГЭК;
- сообщение студента с использованием наглядных материалов и компьютерной техники об основных результатах выпускной квалификационной работы (не более 10 минут);
- вопросы членов ГЭК и присутствующих после доклада студента;
- ответы студента на заданные вопросы;
- зачитывание секретарем комиссии отзыва руководителя на ВКР.

Продолжительность защиты одной выпускной квалификационной работы, как правило, не должна превышать 25 минут.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний экзаменационной комиссии.

7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ БАКАЛАВРА

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

Оценка результатов защит выпускных квалификационных работ осуществляется в соответствии с разработанными критериями.

Схема формирования итоговой оценки при выполнении и защите выпускной квалификационной работы бакалавра направления 38.03.06 «Торговое дело»

Характеристика работы		Баллы	
1. Оценка работы по формальным критериям			
1.1.	Использование литературы (достаточное количество актуальных источников, достаточность цитирования, использование нормативных документов, научной и справочной литературы ОК-3, ОПК-1	0-5	
1.2.	Соответствие ВКР «Регламенту оформления ВКР по основным профессиональным образовательным стандартам высшего образования ВлГУ» и методическим указаниям кафедры (ОПК-4)	0-5	
ВСЕГО БАЛЛОВ		0-10	
2. Оценка работы по содержанию			
2.1.	Введение содержит следующие обязательные элементы: - актуальность темы и практическая значимость работы; - цель ВКР, соответствующая заявленной теме; - круг взаимосвязанных задач, определенных поставленной целью; - объект исследования; - предмет исследования.	0-5	
2.2.	Содержательность и глубина проведенного теоретического исследования поставленной проблемы ОК-3, ОК-5, ОПК-1	0-10	
2.3.	Содержательность экономико-организационной характеристики объекта исследования и глубина проведенного анализа проблемы ОК-2, ОК-9, ОПК-2, ОПК-4, ПК-2, ПК-3, ДПК-1	0 -20	
2.4.	Содержательность рекомендаций автора, по совершенствованию торгово-технологических процессов или устранению проблем в деятельности объекта исследования, выявленных по результатам проведенного анализа. ОПК-2, ПК-2, ПК-5, ПК-12, ПК-13, ПК-14	0-15	
2.5.	Оригинальность и практическая значимость предложений и рекомендаций	0-5	
ВСЕГО БАЛЛОВ		0-55	
3. Оценка защиты выпускной квалификационной работы			
3.1.	Качество доклада (структурированность, полнота раскрытия решенных задач для достижения поставленной цели, аргументированность выводов) ОК-3	0-5	
3.2.	Качество и использование презентационного материала (информативность, соответствие содержанию доклада, наглядность, достаточность) ОПК-1	0-5	
3.3.	Ответы на вопросы комиссии (полнота, глубина, оригинальность мышления) ОК-3.	0-25	
ВСЕГО БАЛЛОВ		0-35	
СУММА БАЛЛОВ		100	

**Оценочный лист результатов защиты выпускной квалификационной работы бакалавра
направления обучения 38.03.06 «Торговое дело»**

Критерии оценки	Баллы	Общекультурные компетенции: ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ОК-9	Общепрофессиональные компетенции: ОПК-1, ОПК-2, ОПК-4	Профессиональные компетенции:			Итого
				Торгово-технологическая деятельность: ПК-2, ПК-3	Организационно-управленческая деятельность: ПК-5, ДПК-1	Проектная деятельность: ПК-12, ПК-13, ПК-14	
Работа с литературными источниками	0-5						
Качество оформления ВКР	0-5						
Обоснованность цели ВКР во введении	0-5						
Содержательность и аргументация проведенного теоретического исследования (1 глава)	0-10						
Качество аналитической части (2 глава)	0-20						
Проработанность рекомендаций и мероприятий (3 глава)	0-15						
Оригинальность и практическая значимость предложений и рекомендаций в ВКР	0-5						
Качество доклада	0-5						
Содержание и оформление презентации	0-5						
Ответы на вопросы	0-25						
Сумма	100						
Дополнительные критерии							
Оценка руководителя ВКР							
Оценка рецензента (при наличии)							
Наличие публикаций и актов (справок) о внедрении							

**Оценочный лист руководителя выпускной квалификационной работы бакалавра
направления обучения 38.03.06 «Торговое дело»**

Коды компетенций	Компетенции	Уровень владения				
		2 низкий	3 средний	4 высокий	5 отличный	5 высокий
ОК-2	Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности					
ОК-3	Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия					
ОК-5	Способность к самоорганизации и самообразованию					
ОК-9	Владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения					
ОПК-1	Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникативных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности					
ОПК-2	Способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем					
ОПК-4	Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью; применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией					
ПК-2	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии					
ПК-3	Готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка					
ПК-5	Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами					
ПК-12	Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (с использованием информационных технологий)					
ПК-13	Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности					
ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность					
ДПК-1	способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать и учитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих					
СРЕДНИЙ БАЛЛ						

На основании представленных критериев формируется итоговая оценка бакалаврской работы. Итоговая оценка бакалаврской работы складывается из трех основных составляющих: содержания работы; уровня знаний, умений и навыков, продемонстрированных в процессе защиты (при представлении доклада и ответах на вопросы комиссии); демонстрационных материалов (презентации результатов работы). Кроме того, комиссией учитываются: средний балл за период обучения, наличие научных публикаций и представление докладов на конференциях, наличие акта о практическом использовании результатов бакалаврской работы.

Руководитель бакалаврской работы оценивает её содержание, качество работы студента в процессе выполнения ВКР, наличие публикаций и внедрение результатов работы в практику.

Для оценки уровня сформированных компетенций руководителем бакалаврской работы заполняется оценочный лист и составляется отзыв руководителя.

Шкала соотнесения баллов и оценок

Оценка	Количество баллов
«2» неудовлетворительно	0-60
«3» удовлетворительно	61-74
«4» хорошо	75-90
«5» отлично	91-100

Оценка **«отлично»** выставляется за выпускную квалификационную работу, которая имеет исследовательский характер, грамотно изложенную теоретическую часть, логичное, последовательное изложение материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями. При её защите студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, владеет современными методами исследования, во время доклада использует наглядный материал, легко отвечает на поставленные вопросы. Выпускная квалификационная работа имеет положительный отзыв научного руководителя.

Оценка **«хорошо»** выставляется за выпускную квалификационную работу, которая имеет исследовательский характер, грамотно изложенную теоретическую часть, последовательное изложение материала соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями. При её защите студент показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, во время доклада использует наглядные пособия, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы. Выпускная квалификационная работа имеет положительный отзыв научного руководителя - рецензента.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется за выпускную квалификационную работу, которая имеет исследовательский характер. Теоретическую часть. Базируется на практическом материале, но анализ выполнен поверхностно, в ней просматривается непоследовательность изложения материала. Представлены необоснованные предложения. При её защите студент проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного аргументированного ответа на заданные вопросы. В отзывах научного руководителя и рецензента имеются замечания по содержанию работы и методике анализа.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется за выпускную квалификационную работу, которая не носит исследовательского характера, не отвечает требованиям, изложенным в методических рекомендациях кафедры. В работе нет выводов, либо они носят декларативный характер. При защите работы студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы, при ответе допускает существенные ошибки. В отзывах научного руководителя - рецензента имеются серьезные критические замечания.

8. ПОРЯДОК АПЕЛЛЯЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ АТТЕСТАЦИОННЫХ ИСПЫТАНИЙ

По результатам государственных аттестационных испытаний обучающийся имеет право на апелляцию. Обучающийся имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию о нарушении, по его мнению, установленной процедуры проведения государственного аттестационного испытания и (или) несогласии с результатами государственного экзамена.

Апелляция подается лично обучающимся в апелляционную комиссию не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственного аттестационного испытания.

Для рассмотрения апелляции секретарь государственной экзаменационной комиссии направляет в апелляционную комиссию протокол заседания государственной экзаменационной комиссии, заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при проведении государственного аттестационного испытания, а также письменные ответы обучающегося (при их наличии) (для рассмотрения апелляции по проведению государственного экзамена) либо выпускную квалификационную работу, отзыв и рецензию (рецензии) (для рассмотрения апелляции по проведению защиты выпускной квалификационной работы).

Апелляция не позднее 2 рабочих дней со дня ее подачи рассматривается на заседании апелляционной комиссии, на которое приглашаются председатель государственной экзаменационной комиссии и обучающийся, подавший апелляцию. Заседание апелляционной комиссии может проводиться в отсутствие обучающегося, подавшего апелляцию, в случае его неявки на заседание апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения, обучающегося, подавшего апелляцию, в течение 3 рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии. Факт ознакомления обучающегося, подавшего апелляцию, с решением апелляционной комиссии удостоверяется подписью обучающегося.

Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленного результата государственного экзамена и выставления нового.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Примечание: В соответствии с нормативно-правовыми актами для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов ГИА проводится с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (присутствие ассистента или увеличение продолжительности государственного аттестационного испытания по отношению к установленной продолжительности).

Рабочую программу составил к.т.н. Ярьс О.Б.

ст.преп. Суромов Д.Ю.
кни.зач. Крашова И.В.

Рецензент

(представитель работодателя) ООО «ГИПЕРГЛОБУС» г. Владимир

Руководитель отдела персонала Истратова О.В.



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры
протокол № 1 от 26.08.2019 г.

Заведующий кафедрой к.т.н. Ярьс О.Б.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии
направления


протокол № 1 от 26.08.2019 г.

Председатель комиссии Ярьс О.Б.

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на 2020/2021 учебный год

Протокол заседания кафедры № 1 от 31.08.2020 года

Заведующий кафедрой к.э.н., доц. Ярьев О.Б. 

Рабочая программа одобрена на 2021/2022 учебный год

Протокол заседания кафедры № 1 от 25.08.21 года

Заведующий кафедрой к.э.н. доц. Ярьев О.Б. 

Рабочая программа одобрена на 2022/23 учебный год

Протокол заседания кафедры № 1 от 29.08.22 года

Заведующий кафедрой к.э.н., доц. Ярьев О.Б. 

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____