

Министерство образования и молодежной политики  
Свердловской области  
ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум»



СОГЛАСОВАНО:

Расторгов-Кароке-бар ШИМЧАН  
Максим Петрович  
Шуригин С.А.



УТВЕРЖДАЮ:  
И. О. Директора ГАПОУ СО РМТ  
Мельникова С. В.  
30 «ноябрь» 2023 г.

ПРОГРАММА  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

основная профессиональная образовательная программа  
среднего профессионального образования –  
программа подготовки специалистов среднего звена по специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Согласована  
методической цикловой комиссией  
Протокол № 2 от  
«30» 11 2023 г.

Принята  
методическим советом  
Протокол № 2 от  
«29» 11 2023 г.

Составители:

Ганицева Светлана Владимировна преподаватель высшей квалификационной категории;

(Ф.И.О., должность, квалификационная категория)

(Ф.И.О., должность, квалификационная категория)

Согласована

методической цикловой комиссией

Протокол № 3 от

«28» 11 2023 г.

СОГЛАСОВАНО:

заместитель директора по УПР

С.А. Дорошенко С.А. Дорошенко

«29» 11 2023 г.

СОГЛАСОВАНО:

заместитель директора по УР

С.В. Мельникова С.В. Мельникова

«29» 11 2023 г.



## **1. Нормативные правовые основы разработки программы государственной итоговой аттестации**

В соответствии с частью 5 статьи 59 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», государственная итоговая аттестация выпускников, завершающих обучение по программам среднего профессионального образования в образовательных учреждениях среднего профессионального образования является обязательной.

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с:

- Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 8 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» (в редакции Приказа Минпросвещения России от 05.05.2022 №311),

- Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539

- Порядком проведения государственной итоговой аттестации выпускников ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум»,

- Уставом ГАПОУ СО «РМТ».

## **2. Цель государственной итоговой аттестации**

Целью государственной итоговой аттестации является установление степени готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности и установления уровня сформированности общих и профессиональных компетенций выпускников в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

## **3. Форма и вид государственной итоговой аттестации**

Государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена (базовый уровень) и защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

ВКР способствует систематизации и закреплению знаний и практического опыта студента по специальности при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

ГИА выпускников не может быть заменена оценкой уровня их подготовки на основе текущего контроля успеваемости и результатов промежуточной аттестации.

Предметом ГИА выпускника является уровень образованности, оцениваемый через систему индивидуальных образовательных достижений, включающих в себя:

учебные достижения в части освоения учебных дисциплин;

квалификацию как систему освоенных компетенций, т.е. готовности к реализации основных видов профессиональной деятельности.

***Виды профессиональной деятельности и профессиональные компетенции выпускника в соответствии с ФГОС:***

**ВПД 1 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.**

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

**ВПД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.**

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

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

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

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

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

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

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

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

### **ВПД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.**

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

**Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими общими компетенциями (далее - ОК):**

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

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

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

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

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

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

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

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

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

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

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

**Перечень оцениваемых результатов обучения в соответствии с ФГОС при защите выпускной квалификационной работы в виде дипломной работы:**

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

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

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

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

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

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

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

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

#### **4. Объем времени на государственную итоговую аттестацию**

Согласно ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) на государственную итоговую аттестацию отводится 6 недель, из которых 4 недели - подготовка выпускной квалификационной работы, 2 недели - защита выпускной квалификационной работы.

#### **5. Сроки проведения государственной итоговой аттестации**

Подготовка выпускной квалификационной работы проводится с 19.05.2024 г. по 15.06.2024 г. защита выпускной квалификационной работы с 16.06.2024 г. по 30.06.2024 г.

#### **6. Допуск к государственной итоговой аттестации**

Согласно Порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускников ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум» к государственной итоговой аттестации допускается студент, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по осваиваемой образовательной программе среднего профессионального образования.

Решение о допуске студентов к государственной итоговой аттестации принимается педагогическим советом техникума и объявляется приказом по техникуму.

## 7. План программных мероприятий

№ п/п	Мероприятие	Сроки проведения	Ответственный
1.	Рассмотрение, согласование, утверждение программы государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	Сентябрь-декабрь 2023 г.	Дорошенко С.А., заместитель директора по УПР Мельникова С.В., заместитель директора по УР Кримжалова Л.В., председатель МЦК Ганицева С.В., преподаватель Косинова Т.А., преподаватель
2.	Проведение инструктажа выпускников по организации и проведению ГИА согласно Положения о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования в ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум». Ознакомление выпускников с требованиями к выпускной квалификационной работе (дипломной работе, проекту).	Декабрь 2023 г.	Дорошенко С.А., заместитель директора по УПР Морозова С. Л., куратор группы Ганицева С.В., преподаватель, руководитель дипломной работы Косинова Т.А., преподаватель, руководитель дипломной работы
3.	Консультирование выпускников по вопросам подготовки к ГИА.	Январь-июнь 2024 г.	Ганицева С.В., преподаватель, руководитель дипломной работы Косинова Т.А., преподаватель, руководитель дипломной работы
4.	Выбор выпускниками темы дипломной работы, ознакомление с заданием на выполнение дипломной работы.	Март 2024 г.	Дорошенко С.А., заместитель директора по УПР Ганицева С.В., преподаватель, руководитель дипломной работы Косинова Т.А., преподаватель, руководитель дипломной работы
5.	Педагогический совет по допуску студентов к ГИА	Май 2024 г.	Мельникова С. В., и. о. директора Дорошенко С.А., заместитель директора по УПР
6.	Подготовка выпускной квалификационной работы	19.05.2024 - 20.06.2024 г.	Ганицева С.В., преподаватель, руководитель дипломной работы Косинова Т.А. преподаватель, руководитель дипломной работы
6.1.	Сдача черновика дипломной работы на проверку	до 30 мая 2024 г.	Ганицева С.В., преподаватель, руководитель дипломной работы Косинова Т.А. преподаватель, руководитель дипломной работы
6.2.	Оформление дипломной работы и	до 20 июня	Ганицева С.В., преподаватель,

	сдача на проверку и рецензирование.	2024 г.	руководитель дипломной работы Косинова Т.А. преподаватель, руководитель дипломной работы
6.3.	Нормконтроль дипломной работы	с 13.06.2024 г. по 20.06.2024 г.	Дорошенко С.А., заместитель директора по УПР Ганицева С.В., преподаватель, руководитель дипломной работы Косинова Т.А., преподаватель, руководитель дипломной работы
6.4.	Отзыв руководителя, рецензия специалиста на дипломную работу	до 22 июня 2024 г.	Ганицева С.В., преподаватель, руководитель дипломной работы Косинова Т.А. преподаватель, руководитель дипломной работы Рецензенты
7.	Государственная итоговая аттестация выпускников – защита выпускной квалификационной работы	с 27.06.24 г. по 30.06.24 г.	Государственная экзаменационная комиссия
8.	Анализ результатов ГИА, подготовка аналитической справки	Июнь 2024 г.	Дорошенко С.А., заместитель директора по УПР Мельникова С.В., заместитель директора по УР
9.	Педагогический совет по итогам ГИА	Июнь 2024 г.	Мельникова С. В., и. о. директора Дорошенко С.А., заместитель директора по УПР
10.	Оформление бланков дипломов, заполнение учебной документации. Вручение дипломов	Июнь 2024 г.	Мельникова С. В., и. о. директора, Дорошенко С.А., заместитель директора по УПР Мельникова С.В., заместитель директора по УР

## 8. Тематика выпускных квалификационных работ

Тематика выпускных квалификационных работ в виде дипломной работы и конкретная тема для каждого выпускника определяется техникумом. Тематика ВКР проходит обязательное согласование с работодателем, утверждается директором техникума после рассмотрения методическими цикловыми комиссиями и методическим советом техникума.

Студенту предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной работы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения.

Выпускная квалификационная работа способствует систематизации и закреплению знаний выпускника по специальности при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе. Обязательное требование – соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Тематика выпускных квалификационных работ соответствует содержанию профессиональных модулей:

ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

ПМ 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

ПМ 03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров»

## **9. Организация деятельности государственной экзаменационной комиссии**

В целях определения соответствия результатов освоения студентами образовательной программы среднего профессионального образования соответствующей требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) техникумом создается государственная экзаменационная комиссия (далее ГЭК) численностью не менее 5 человек.

ГЭК возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность государственной экзаменационной комиссии, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Состав государственной экзаменационной комиссии утверждается приказом директора техникума. Государственная экзаменационная комиссия формируется из педагогических работников техникума; лиц, приглашенных из сторонних организаций: педагогических работников, имеющих ученую степень и (или) ученое звание высшую или первую квалификационную категорию, представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников.

Председатель государственной экзаменационной комиссии утверждается Министерством образования и молодежной политики Свердловской области.

На заседания ГЭК техникум представляет следующие документы:

ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);

Программу государственной итоговой аттестации;

Приказ директора о допуске студентов к государственной итоговой аттестации;

Приказ директора об утвержденных темах дипломных работ;

Сведения об успеваемости студентов;

Дипломные работы студентов с рецензией и отзывом;

Зачетные книжки студентов;

Оценочные листы защиты ВКР;

Протокол заседания ГЭК.

Защита выпускной квалификационной работы (продолжительность защиты до 20 минут) включает доклад студента (не более 7-10 минут) с демонстрацией презентации, разбор отзыва руководителя и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студента. Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной работы, а также рецензента.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы – дипломной работы - оцениваются по пятибалльной системе и объявляются в день проведения после оформления в установленном порядке протокола заседания ГЭК, в котором записываются итоговая оценка защиты ВКР, присуждение квалификации, особые мнения членов комиссии (при наличии).

Решение ГЭК принимается на закрытом заседании простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании ГЭК является решающим.

Протокол заседания ГЭК подписывается председателем, заместителем председателя, членами комиссии.

Студенты, выполнившие выпускную квалификационную работу, но получившие при защите оценку «неудовлетворительно», имеют право на повторную защиту. В этом случае ГЭК может признать целесообразным повторную защиту студентом той же квалификационной работы, либо вынести решение о закреплении за ним нового задания на выпускную квалификационную работу и определить срок повторной защиты, но не ранее, чем через шесть месяцев после прохождения государственной итоговой аттестации впервые.

Студентам, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине, предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию без отчисления из техникума. Дополнительные заседания государственных экзаменационных комиссий организуются в установленные техникумом сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления лицом, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине.

Решение ГЭК о присвоении квалификации выпускникам, прошедшим государственную итоговую аттестацию, и выдаче диплома об образовании объявляется приказом директора техникума.

#### **10. Требования к выполнению выпускной квалификационной работы**

Программа государственной итоговой аттестации и требования к выпускной квалификационной работе по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) доведены до сведения студентов не позднее, чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации. Обучающиеся ознакомлены с содержанием, методикой выполнения выпускной квалификационной работы, критериями оценки выполнения и защиты ВКР.

Для подготовки ВКР каждому студенту назначается руководитель и рецензенты от техникума. В процессе подготовки к государственной итоговой аттестации с выпускниками проводятся консультации.

В день проведения государственной итоговой аттестации государственной экзаменационной комиссии выпускник предъявляет:

- дипломную работу,
- задание на дипломную работу,
- рецензию и отзыв на дипломную работу.

Требования к подготовке и защите выпускных квалификационных работ представлены в методических рекомендациях для студентов по выполнению ВКР.

4.3. Структура дипломной работы включает: Титульный лист, оформленный в соответствии с установленными требованиями (Приложение ); Содержание: Введение; Разделы (главы) и подразделы; Выводы после каждой главы; Заключение; Список источников и литературы; (Приложение).

Пример структуры выпускной квалификационной работы:

#### **ВВЕДЕНИЕ**

#### **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕКЛАМЫ И РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

- 1.1. История возникновения и развитие рекламы
- 1.2. Понятие и сущность рекламы
- 1.3. Современные рекламные средства и их характеристика
- 1.4. Задачи торговой рекламы
- 1.5 Требования к рекламе

#### **ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ РАБОТЫ**

- 2.1.Характеристика ООО «Ревдинский завод светотехнических изделий»

2.2. Рекламно-информационная работа в ООО «Ревдинский завод светотехнических изделий»

2.3. Стимулирование сбыта светотехнических изделий

## ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ РАБОТЫ

3.1. Особенности сбыта продукции ООО «Ревдинский завод светотехнических изделий»

3.2. Рекомендации по повышению эффективности рекламной деятельности

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ

ПРИЛОЖЕНИЯ

### **11. Критерии оценки уровня и качества выполнения и защиты ВКР**

При проведении ГИА оценивается полнота и качество выполненной ВКР, соответствие содержания работы теме, а также защита ВКР.

**Перечень оцениваемых результатов обучения в соответствии с ФГОС при защите выпускной квалификационной работы в виде дипломной работы:**

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. ПК 6.1. Осуществлять разработку ассортимента кулинарной и кондитерской продукции, различных видов меню с учетом потребностей различных категорий потребителей, видов и форм обслуживания.

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

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение

организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

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

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

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

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

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

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

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

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

## **12. Учебно-методическое и информационное обеспечение государственной итоговой аттестации**

### *Нормативные документы:*

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ, от 03.06.2009 N 121-ФЗ, от 23.11.2009 N 261-ФЗ, от 27.06.2011 N 162-ФЗ, от 18.07.2011 N 242-ФЗ, от 25.06.2012 N 93-ФЗ, от 28.07.2012 N 133-ФЗ, от 02.07.2013 N 185-ФЗ).
2. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ № 381.
3. Федеральный закон «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» от 12.06. 2008 г. № 88-ФЗ. (в ред. Федерального закона от 22.07.2010 № 163-ФЗ).
4. Федеральный закон «Технический регламент на табачную продукцию» от 22.12.2008 № 268-ФЗ.
5. Федеральный закон «Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей» от 27.10.2008 №178-ФЗ.
6. Правила продажи отдельных видов товаров от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № 1104, от 06.02.2002 № 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 № 421, от 01.02.2005 № 49, от 08.02.2006 № 80, от 15.12.2006 № 770, от 27.03.2007 №185, от 27.01.2009 № 50, от 21.08.2012 №842, от 04.10.2012 № 1007)
7. Правила оказания услуг общественного питания. Утверждены Постановлением правительства РФ от 15.08.97 № 1036. (в ред. Постановлений Правительства РФ от 21.05.2001 № 389, от 10.05.2007 № 276)
8. ГОСТ Р 50646-2012. Услуги населению. Термины и определения.
9. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения.
10. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования.
11. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли.
12. ГОСТ Р 52113-2003. Услуги населению. Номенклатура показателей качества. – М.: Госстандарт России.

13. ГОСТ Р 50647-2010. Услуги общественного питания. Термины и определения.
14. ГОСТ Р 50762-2007. Услуги общественного питания. Классификация предприятий.
15. ГОСТ Р 50763-2007. Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общетехнические условия.
16. ГОСТ Р 50764-2009. Услуги общественного питания. Общие требования.
17. ГОСТ Р 50935-2007. Услуги общественного питания. Требования к персоналу.
18. Инструкция о порядке приемки продукции производственно технического назначения и товаров народного потребления по количеству.(утверждена Постановлением Госарбитража при Совмине СССР от 15.06.65 г. № П 6).
19. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утверждена Постановлением Госарбитража при Совмине СССР от 25.04.66 г. № П 7).
20. Санитарно-эпидемиологические требования к организации торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов. СП 2.3.6.1066-01.

### **Учебная литература**

#### ***Основная литература:***

1. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД«ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 352 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=944181>
2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности[Электронный ресурс]: Учебник для образовательных учреждений СПО /О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512674>
3. Управление ассортиментом товаров: Учебное пособие / Н.Р. Куликова, Т.А. Трыкова, Н.С. Борзунова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 240 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=434057#>
4. Экономика организации (предприятия): Учебник для ср. спец. учебных заведений / Н.А. Сафронов. - 2-е изд., с изм. - М.: Магистр: НИЦИНФРА-М, 2014. - 256 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=429975>
5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечкина И.П., - 2-е изд., испр. и доп. -М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 288 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=556741>

#### ***Дополнительная литература:***

6. Мерчандайзинг: Учебное пособие / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 152 с. - Режим доступа:  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=443903>
7. Организация торговли / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 296 с. -  
Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450796>
8. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. -М.: Дашков и К, 2017.  
- 284 с. - Режим доступа:<http://znanium.com/bookread2.php?book=450757>
9. Охрана труда в общественном питании и торговле : учеб. пособие / К.Я. Гайворонский. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 125с. - Режим доступа:  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=915105>
10. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : практикум / К.Я. Гайворонский. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. —  
104 с. - Режим доступа:<http://znanium.com/bookread2.php?book=915105>
11. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: Учебное пособие/Тыщенко А. И., 2-е изд. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 203 с. - Режим  
доступа:  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=502320>
12. Маркетинг: Учебное пособие / Герасимов Б. И., Жариков В. В., Жарикова М. В.  
- 2-е изд. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. -Режим доступа:  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=537690>
13. Логистика: Учебник / А.А. Канке, И.П. Кошечая. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД  
ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 384 с. - Режим доступа:  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=492890>
14. Основы логистики: Учебное пособие / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, В.Д.  
Жариков. - 2-е изд. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. -304 с.- Режим доступа:  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=463029>
15. Экономика торговли: Учебное пособие / Н.И. Саталкина, Б.И. Герасимов, Г.И.  
Терехова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 232 с Режим доступа:  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=400981>
16. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. -М.:Дашков и К, 2017.  
- 284 с.- Режим доступа:<http://znanium.com/bookread2.php?book=450757>

### ***Интернет-ресурсы***

[www.Grandars.ru](http://www.Grandars.ru) – Энциклопедия экономиста.

[www, gsen.ru](http://www.gsen.ru) - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и

благополучия человека;

[www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

[www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;

[www.garant.ru](http://www.garant.ru) - справочно - правовая система Гарант;

[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)- справочно - правовая система Консультант Плюс;

[www, retailer.ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

[www, reteilerclub.ru](http://www.reteilerclub.ru) - учебно-информационный проект Супер- розница;

[www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru) - Официальный интернет-портал правовой информации;

<http://www.znaytovar.ru/s/Igrushki.html> - лекции по товароведению;

<http://www.gosthelp.ru/> - помощь по ГОСТам.

### 13. Процедура проведения демонстрационного экзамена

Демонстрационный экзамен направлен на определение уровня освоения выпускником материала, предусмотренного образовательной программой, и степени сформированности профессиональных умений и навыков путем проведения независимой экспертной оценки выполненных выпускником практических заданий в условиях реальных или смоделированных производственных процессов.

Демонстрационный экзамен в рамках ГИА проводится с использованием КОД, включенных образовательными организациями в программу ГИА.

Демонстрационный экзамен проводится на базе ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум» представляющем собой площадку, оборудованную и оснащенную в соответствии с КОД.

КОД в части ГИА (ДЭ БУ) разработан на основе требований к результатам освоения образовательной программы СПО, установленных в соответствии с ФГОС СПО.

Таблица № 1

<b>Вид аттестации</b>	<b>Уровень ДЭ</b>
ГИА	<b>Базовый уровень</b>

Оценивание выполнения выпускниками заданий ДЭ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проводится ГЭК в следующем составе:

- председатель ГЭК;
- заместитель председателя ГЭК;

- члены ГЭК в соответствии с приказом (в том числе, представители работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники и один эксперт демонстрационного экзамена, имеющий соответствующий сертификат).

## Требования к содержанию КОД.

Содержательная структура КОД ГИА ДЭ БУ представлена в таблице 2

Таблица 2.

<b>Вид деятельности/ Вид профессиона- льной деятельности</b>	<b>Перечень оцениваемых ОК/ПК</b>	<b>Перечень оцениваемых умений, навыков (практического опыта)</b>
Организация и управление торговосбытовой деятельностью	ПК: Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Умение: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение
		Навык: составления договоров
		Навык: установления коммерческих связей
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	ПК: Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Умение: проводить маркетинговые исследования рынка
	ПК: Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой документы и отчеты.	Навык: анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации

**Форма участия: Индивидуальная**

**Требования к оцениванию.** Распределение баллов по критериям оценивания для ДЭ БУ (инвариантная часть КОД) в рамках ГИА представлена в таблице 3.

Общее максимально возможное количество баллов задания по всем критериям оценки составляет 50 баллов.

Таблица 3

<b>№ п/п</b>	<b>Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)</b>	<b>Критерий оценивания</b>	<b>Баллы</b>
1	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций.	10,00
		На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение	4,00
		Принятие товаров по количеству и качеству	6,00
		Эксплуатация торгово-технологического оборудования	6,00
2	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Участие в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	12
		Применение методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществление денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов.	12
<b>ИТОГО</b>			<b>50,00</b>

### ***Методика перевода результатов демонстрационного экзамена в оценку***

Баллы за выполнение заданий демонстрационного экзамена выставляются в соответствии со схемой начисления баллов, приведенной в данной программе. Перевод полученного количества баллов в отметки осуществляется государственной экзаменационной комиссией с обязательным участием эксперта ДЭ. Полученное количество баллов переводятся в отметки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» «неудовлетворительно».

Максимальное количество баллов, которое возможно получить за выполнение задания демонстрационного экзамена, принимается за 100%.

Результаты выполнения демонстрационного экзамена фиксируются в комплекте оценочной документации для ГИА.

Критерии оценивания выполнения задания демонстрационного экзамена:

Общее максимальное количество баллов за выполнение задания демонстрационного экзамена одним студентом – 50 баллов.

Образовательная организация может изменять максимальное количество баллов, исходя из особенностей формата демонстрационного экзамена. В этом случае к количеству баллов может быть приравнен % выполнения задания (в случае установления максимального количества баллов отличного от 100).

Перевод в оценку баллов, полученных за демонстрационный экзамен:

Оценка	«2»	«3»	«4»	«5»
В %	0-19,99	20-39,99	40-69,99	70-100
В баллах	0-9,99	10-19,99	20-34,99	35-50

Итоговая оценка за ГИА складывается из результатов сдачи демонстрационного экзамена и ВКР.

### ***Требования к площадкам проведения демонстрационного экзамена***

Процедура выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется на площадке ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум».

## **Задание демонстрационного экзамена**

для государственной итоговой аттестации по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

### *Паспорт задания*

Комплект оценочных материалов предназначен для проведения государственной итоговой аттестации в виде демонстрационного экзамена по специальности 38.02.04 Коммерция.

Программа государственной итоговой аттестации, задания, критерии их оценивания, продолжительность демонстрационного экзамена утверждается образовательной организацией и доводится до сведения студентов не позднее, чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

Задания для проведения демонстрационного экзамена определены для каждого студента в начале демонстрационного экзамена.

### **Требование к продолжительности ДЭ**

Продолжительность ДЭ зависит от вида аттестации, уровня ДЭ, таблица № 4.

Таблица № 4

<b>Вид аттестации</b>	<b>Уровень ДЭ</b>	<b>Составная часть КОД (инвариантная/вариативная)</b>	<b>Продолжительность ДЭ</b>
ГИА	базовый	Инвариантная часть	2 ч. 50 мин.

Задания демонстрационного экзамена базового уровня представлены в таблице 5.

Таблица 5.

Наименование модуля задания	Вид аттестации/ уровень ДЭ ГИА/ДЭ БУ, ГИА/ДЭ ПУ)
<b>Модуль 1: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>	
<p>Задание модуля 1:</p> <p>1. На основании исходных данных необходимо разработать договор поставки канцелярских товаров и спецификацию к договору: Договор № 63 от 12 мая текущего года Продавец ООО «Мольберт» г. Воронеж, директор Маньков Д.Ю., учредительный документ организации – Устав. Реквизиты сторон: г. Воронеж, ул. Рабочая, д. 14 т/ф 21-31-65, e-mail: parus@mail.ru р/с 40702810407000101894 к/с 30101810100000000633, БИК 041403633 ИНН 3123062066 Покупатель ООО «Глобус» г. Белгород, директор Нестеров М.А., учредительный документ организации – Устав. Реквизиты сторон: г. Белгород ул. Костюкова, 41Е т/ф +7 (4722) 54-15-81, р/с 40702810900130000020 к/с 30101810700000000711 ИНН 3127007161 БИК 041424711 Товар – канцелярские товары, в том числе: — Текстовый делитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб. — Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб. — Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб. — Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 100 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб. Срок действия договора – 1 год, период поставки – полугодие. Оплата товара – 100% предоплата Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно. В договоре необходимо предусмотреть следующие необходимые пункты: Текст проекта договора разрабатывается на основе положений о содержании договоров поставки в Гражданском кодексе РФ и в Положении о поставках товаров народного потребления. Договор должен содержать следующие обязательные условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- предмет договора;</li> <li>- дата заключения;</li> <li>- срок действия;</li> <li>- полное наименование сторон по договору с указанием юридического статуса;</li> <li>- количество, ассортимент товаров;</li> <li>- цена за единицу товара;</li> <li>- порядок расчетов и форма оплаты;</li> <li>- порядок отгрузки;</li> </ul>	<p>ПА, ГИА/ДЭ БУ, ГИА/ДЭ ПУ</p>

- взаимные права и обязанности сторон по договору;
- взаимная имущественная ответственность сторон;
- требования к качеству, комплектности поставляемых товаров, таре, упаковке, маркировке;
- общая сумма договора;
- форс-мажор;
- банковские, почтовые, отгрузочные реквизиты сторон.

Типовую форму договора поставки и спецификацию участник находит, используя ресурсы сети Интернет.

## **2. Оформление результатов приемки товаров по количеству и качеству**

На основании договора поставки № 63 от 12 мая текущего года от ООО «Мольберт» г. Воронежа 16 июня текущего года в адрес ООО «Глобус» г. Белгорода были отправлены канцелярские товары.

Товары поступили в ООО «Глобус» 16 июня в 12.00 в исправном автомобиле с неповрежденными пломбами поставщика и, выданы получателю 16 июня без проверки количества груза в 12.30 ч.

В процессе приемки товаров в ООО «Глобус» 16 июня в 13.00 работниками магазина установлено, что фактическое количество бумаги листовой для офисной техники формат А4 не соответствует количеству, указанному в сопроводительных документах поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии, маркировка нанесена отправителем.

В тот же день, 16 июня, работники ООО «Глобус» сообщили об установленной недостатке (направлена телеграмма № 13/2 с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара).

Используя данные, оформите результаты окончательной приемки товаров по количеству:

- товарно-транспортная накладная серия № 245913 от 16 июня
- автомобиль марки Газель, государственный номер Е 013 КХ.
- пломба отправителя с оттиском «596».
- упаковка – ящики картонные
- товар – канцелярские товары
- счет-фактура № 912 от 16 июня

Количество и цена товара по документам поставщика:

- Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.
- Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.
- Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.
- Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 100 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

*Данные о результатах окончательной приемки*

В результате окончательной приемки 19 июня комиссией ООО «Глобус» в составе – директора Нестерова М.А., зав. складом Горбуновой С.А., экономистом Бугровой Р.И. установлено следующее его количество:

- Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.
- Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.
- Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.
- Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 98 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Недостача 2х упаковок бумаги произошла по вине отправителя, причина образования – недовложение товара. Комиссия дала заключение о допоставке товара и предъявление претензии поставщику.

<p>В окончательной приемке принимал участие представитель поставщика – менеджер по продажам ООО «Мольберт» Бурьянов В.О. на основании удостоверения № 25 от 19 июня.</p> <p>Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно. В произвольной форме необходимо составить претензию поставщику.</p> <p>Форма Акта об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (Унифицированная форма № ТОРГ-2) доступна на сайте информационно-справочной системы КонсультантПлюс.</p> <p>3. Определить показатели экономической эффективности коммерческой деятельности ООО «Глобус». Данные для расчета представлены в Приложении А к образцам задания. На основании полученных данных рассчитать показатели за прошлый и отчетный год, сделать выводы об изменении показателей. Таблица для внесения показателей представлена в Приложении Б к образцам задания.</p> <p>4. Добавить принятые канцелярские товары в базу данных ООО «Глобус» для цели их дальнейшей розничной продажи с использованием функций и возможностей торгово-технологического оборудования. При этом внести следующие данные: наименование и другие отличительные признаки (бренд, объем, состав и т.д.), код товара, штрих-код, артикул, количество принятого товара, цену (образцы получить у преподавателя).</p>	
<p>Модуль 2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>	
<p>Задание модуля 2:</p> <p>Рассчитайте недостающие показатели, сформулируйте выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) товаров. Данные для расчета представлены в Приложении В к образцам задания.</p>	<p>ГИА/ДЭ БУ, ГИА/ДЭ ПУ</p>

Приложение А к образцам задания

Исходные данные для расчета показателей эффективности коммерческой деятельности ООО «Глобус»

Показатели	Усл. обозн	Предшест- вующий год	Отчет- ный год
Годовой объем оборота, тыс. руб.	Т	110920	127950
Однодневный оборот, тыс. руб.	То	308,11	355,40
Прибыль от реализации, тыс. руб.	Пп	8750	12420
Чистая прибыль, тыс. руб.	Пч	5220	6790
Издержки обращения, тыс. руб.	ИО	15209	13285
Средние товарные запасы, тыс. руб.	— ТЗ	8935	11018
Численность работников, человек	Чр	64	64
Фактический объем поставки за год, тыс. руб.	Пф	85470	87920
Объем поставки по договорам за год, тыс. руб.	Пк	85220	86120
Фактическая розничная цена за единицу товара, руб.	Рр	750	760
Количество товаров, предусмотренных к поставке по договорам, ед.	qк	243504	338153
Количество товаров, поставленных фактически, ед.	qф	242792	331230
Средний уровень издержек обращения по коммерческой сделке, %	$\overline{Y_{ио}}$	18,72	19,05
Уровень издержек обращения по перевозке закупленной партии товаров	$Y_{иот}$	1,26	1,43
Фактическая оптовая цена, руб.	Ор	570	600

Приложение Б к образцам задания

Динамика показателей экономической эффективности

коммерческой деятельности ООО «Глобус»

Показатели	Усл. обозн	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение, (+, -)
Рентабельность продаж, %	$R_{п}$			
Рентабельность коммерческой деятельности, %	$R_{кд}$			
Рентабельность затрат, %	$R_{н}$			
Оборачиваемость товарных запасов, дни	$O_{д}$			
Оборачиваемость товарных запасов, раз	$O_{р}$			
Производительность труда, тыс. руб./чел	$P_{т}$			
Коэффициент ритмичности поставок	$K_{р}$			
Уровень рентабельности заключенной сделки%	$Y_{ркс}$			
Сумма доходов по закупленной партии товаров, т.р.	$D_{р}$			
Оборот по закупленной партии товаров, т.р.	$T_{пт}$			
Издержки обращения по коммерческой сделке, т.р.	$ИО_{с}$			
Скорректированный уровень издержек обращения по коммерческой сделке, %	$Y_{но.скор}$			

Приложение В к образцам задания

Торговую деятельность ООО «Глобус» характеризуют следующие данные:

Наименование изделия	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Текстовыделитель	157	164	1262				
Ручка шариковая	51	1250	1325				
Тетрадь	133	1112	1110				
Бумага листовая для офисной техники формат А4	370	1450	1460				
Итого	—	-	-				

Тематика выпускной квалификационной работы

СОГЛАСОВАНО:

Соц. партнеры

Дураков

Михаил

Владимирович

20 23 г.

УТВЕРЖДАЮ:

И. О. Директора ГАПОУ СО РМТ

С. В. Мельникова

« 30 » 11 20 23 г.

Перечень дипломных работ (проектов) по основной профессиональной образовательной программе среднего профессионального образования  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

гр. № 312-КМ/21 2023–2024 г.

№ п/п	Наименование темы
1	Анализ и характеристика розничной торговой сети (на примере торговой организации)
2	Анализ устройства и планировки торгового зала магазина (на примере торгового предприятия)
3	Анализ и управление ассортиментом товаров в магазине (на примере конкретного предприятия)
4	Анализ и совершенствование товароснабжение в розничной торговле
5	Анализ организация приемки товаров по количеству и качеству в магазине
6	Анализ и совершенствование организация хранения товаров в магазине
7	Анализ и совершенствование размещения и выкладка товаров в торговом зале магазина
8	Анализ и совершенствование рекламно-информационная работы в торговом предприятии
9	Анализ тары и тарных операций в торговле и пути их совершенствования (на примере магазина)
10	Анализ форм и методов продажи товаров в торговом предприятии и пути их совершенствования.
11	Анализ мерчендайзинга в торговых предприятиях
12	Характеристика ассортимента и организация продажи хлеба и хлебобулочных изделий в магазине
13	Характеристика ассортимента и организация продажи молочных товаров (на примере конкретного предприятия)
14	Характеристика ассортимента и организация продажи колбасных изделий в торговом предприятии
15	Характеристика ассортимента и организация продажи кондитерских изделий в магазине
16	Характеристика ассортимента и организация продажи вкусовых товаров в торговом предприятии
17	Характеристика ассортимента и организация продажи алкогольных напитков в розничной торговле
18	Характеристика ассортимента и организация продажи зерномучных товаров в торговом предприятии
19	Характеристика ассортимента и организация продажи швейных и трикотажных товаров в торговом предприятии
20	Характеристика ассортимента и организация продажи обувных товаров в торговом предприятии
22	Характеристика ассортимента и организация продажи парфюмерных товаров в торговом предприятии
23	Характеристика ассортимента и организация продажи изделий из пластических масс в торговом предприятии
24	Характеристика ассортимента и организация продажи эдектробытовых товаров в торговом предприятии

25	Характеристика ассортимента и организация продажи мебельных товаров в торговой фирме
26	Организация продажи художественных изделий и сувениров в магазине
27	Характеристика ассортимента и организация продажи овощной продукции (на примере торгового предприятия)
28	Анализ и совершенствование организации труда в торговле
29	Анализ и организация торговли продовольственными товарами в магазине
30	Анализ и организация торговли продовольственными товарами в магазине

Согласовано  
методической цикловой комиссией  
Протокол № 3 от  
« 28 » 11 2023г.

Принято  
методическим советом  
Протокол № 2 от  
« 29 » 11 2023г.

**Перечень дипломных работ (проектов) по основной профессиональной образовательной программе среднего профессионального образования  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)  
гр. № 312-КМ/21 2023-2024 гг.**

№ п/п	Наименование темы	дата	Ф. И. О. студента	Подпись студента
1.	Характеристика розничной торговой сети (на примере торговой организации)			
2.	Анализ устройства и планировки торгового зала магазина на примере ...			
3.	Анализ и управление ассортиментом товаров в магазине (на примере конкретного предприятия)			
4.	Анализ и совершенствование товароснабжение в розничной торговле			
5.	Анализ организация приемки товаров по количеству и качеству в магазине			
6.	Анализ и совершенствование организация хранения товаров в магазине			
7.	Анализ и совершенствование размещения и выкладка товаров в торговом зале магазина			
8.	Анализ и совершенствование рекламно-информационная работы в торговом предприятии			
9.	Анализ тары и тарных операций в торговле и пути их совершенствования (на примере магазина)			
10.	Анализ форм и методов продажи товаров в торговом предприятии и пути их совершенствования.			
11.	Анализ мерчендайзинга в торговых предприятиях			
12.	Характеристика ассортимента и организация продажи хлеба и хлебобулочных изделий в магазине			
13.	Характеристика ассортимента и организация продажи молочных товаров (на примере конкретного предприятия)			
14.	Характеристика ассортимента и организация продажи колбасных изделий в торговом предприятии			
15.	Характеристика ассортимента и организация продажи кондитерских изделий в магазине			
16.	Характеристика ассортимента и организация продажи вкусовых товаров в торговом предприятии			
17.	Характеристика ассортимента и организация			

	продажи алкогольных напитков в розничной торговле			
18.	Характеристика ассортимента и организация продажи зерномучных товаров в торговом предприятии			
19.	Характеристика ассортимента и организация продажи швейных и трикотажных товаров в торговом предприятии			
20.	Характеристика ассортимента и организация продажи обувных товаров в торговом предприятии			
21.	Характеристика ассортимента и организация продажи парфюмерных товаров в торговом предприятии			
22.	Характеристика ассортимента и организация продажи изделий из пластических масс в торговом предприятии			
23.	Характеристика ассортимента и организация продажи электробытовых товаров в торговом предприятии			
24.	Характеристика ассортимента и организация продажи мебельных товаров в торговой фирме			
25.	Организация продажи художественных изделий и сувениров в магазине			
26.	Характеристика ассортимента и организация продажи овощной продукции (на примере торгового предприятия)			
27.	Анализ и совершенствование организации труда в торговле			
28.	Анализ и организация торговли продовольственными товарами в магазине			
29.	Анализ и организация торговли продовольственными товарами в магазине			
30.	Характеристика розничной торговой сети (на примере торговой организации)			

**Рецензия  
на дипломную работу (проект)**

Ф.И.О. студента \_\_\_\_\_  
 Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям) \_\_\_\_\_  
 Группа № 312-ТП/21 \_\_\_\_\_  
 Тема дипломной работы \_\_\_\_\_

Критерии оценивания: 0 баллов – признак не проявляется; 1 балл – признак проявляется.

<b>Профессиональные и общие компетенции</b>	<b>Признаки проявления компетенций</b>	<b>Рейтинг 0 – 1</b>
ПК1.2 ПК1.3 ПК1.4 ПК1.5 ПК1.9 ПК2.1 ПК2.2 ПК2.3 ПК2.4 ПК2.9 ПК3.1 ПК3.3	1.Производит постановку целей и задач дипломной работы в соответствии с заданием	
	2.Разрабатывает содержание дипломной работы в соответствии с заданием	
	3.Тема раскрыта полностью. Представляет эффективные способы решения профессиональных задач	
	4.Представляет наглядность в соответствии с содержанием (таблицы, рисунки)	
	5 Делает выводы о достижении целей и задач	
	6. Представляет дипломную работу в соответствии с установленными сроками	
ПК3.4 ПК3.5 ПК3.6 ОК 2, ОК 3 ОК 5 ОК 10 ОК 12	7. Адекватно использует профессиональную терминологию	
	8. Использует специальную литературу и Интернет-источники	
	9. Излагает профессионально-ориентированную информацию логично и последовательно	
	10.Оформляет дипломную работу в соответствии с требованиями (нормконтроль)	
<b>Общий рейтинг</b>		

Рейтинговая система: «5» - 9 – 10 баллов; «4» - 7 – 8 баллов; «3» - 5 – 6 баллов

Менее 5 баллов – работа возвращается

Результат оценивания \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)

Рекомендации \_\_\_\_\_

Рецензент \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)

Дата «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 г.

## ОТЗЫВ руководителя о дипломной работе

Тема дипломной работы:

студента ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум» группы № 312-ТП/21  
специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Ф.И.О. студента \_\_\_\_\_

### Оценка соответствия профессиональной подготовки выпускника требованиям ФГОС СПО

	Требования	Оценка соответствия		
		Соответствует	Частично соответствует	Не соответствует
1.	Умение обосновывать актуальность темы и раскрывать, оценивать степень разработанности проблемы			
2.	Умение работать с научной, научно-методической, учебной и справочной литературой			
3.	Способность к теоретической работе, умение опираться на теоретические положения в решении задач практического характера			
4.	Уровень владения исследовательской культурой, умение осуществлять теоретическое и экспериментальное исследование			
5.	Умение грамотно излагать и правильно оформлять работу в соответствии с требованиями к ВКР			
6.	Выводы по работе			

Отмеченные достоинства \_\_\_\_\_

Отмеченные недостатки \_\_\_\_\_

### **Заключение:**

**дипломная работа** \_\_\_\_\_

Ф.И.О. студента \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ соответствует (не соответствует)

**требованиям, предъявляемым к выпускным квалификационным работам.**

**Дипломная работа** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ рекомендуется (не рекомендуется)

**к защите**

**Рекомендуемая оценка:** \_\_\_\_\_

Руководитель: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (Ф.И.О., должность)

Дата \_\_\_\_\_

Печать \_\_\_\_\_

Заместителю директора по УПР  
Дорошенко С.А.  
от студента (ки) 312-КМ/21 группы 3 курса  
специальности 38.02.04  
Коммерция (по отраслям)

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

### **ЗАЯВЛЕНИЕ**

Прошу утвердить тему дипломной работы (проекта) и определить руководителя

\_\_\_\_\_  
Тема дипломной работы; \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

" " 20 г. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(подпись студента)

### КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ (для руководителя дипломной работы)

Оценка соответствия	Соответствует		Частично соответствует	Не соответствует
Отметки  Критерий оценки	Оптимальный уровень «5»	Допустимый уровень «4»	Критический уровень «3»	Недопустимый уровень «2»
<i>1. Умение обосновывать актуальность темы и раскрывать, оценивать степень разработанности проблемы</i>	Автор умеет полно и развернуто обосновывать актуальность выбранной темы и осуществлять постановку проблемы, раскрывать основные направления ее разработки	Автор умеет обосновывать актуальность выбранной темы, но делает это недостаточно полно; очень кратко раскрывает степень разработанности проблемы	Автор недостаточно убедительно обосновывает актуальность выбранной темы, делает это недостаточно четко и поверхностно, слабо раскрывает степень разработанности проблемы	Автор обнаруживает неумение обосновывать актуальность темы и раскрывать степень разработанности проблемы
<i>2. Умение работать с научной, научно-методической, учебной и справочной литературой</i>	Автор проявляет умение работать с научными источниками: сопоставлять различные точки зрения, проводить критический анализ специальной литературы, свободно ориентируется в ней	Автор проявляет умение подбирать, анализировать литературу, но использует недостаточное количество источников для освещения данной проблемы	Автор обнаруживает поверхностное знакомство со специальной литературой, недостаточно владеет навыками критического ее анализа	Автор обнаруживает поверхностное знакомство со специальной литературой, слабо ориентируется в ней
<i>3. Способность к теоретической работе, умение опираться на теоретические положения в решении задач практического характера</i>	Автор свободно владеет понятийным аппаратом, умеет теоретически обосновывать собственное исследование; полно и качественно раскрывать тему	Автор свободно ориентируется в терминологической системе, умеет теоретически обосновывать собственное исследование. При этом допускает отдельные недочеты в освещении фактов и логике построения структуры работы	Автор проявляет недостаточное владение понятийным аппаратом исследования. Теоретическая база работы отражает сущность проблемы, однако ее содержание не является исчерпывающим	Автор слабо владеет понятийным аппаратом. Теоретическая часть работы не отражает или слабо отражает сущность научной проблемы

<p>4. Умение владения исследовательской культурой, осуществлять теоретическое и экспериментальное исследование</p>	<p>Автор владеет методологией научного исследования, умеет использовать теоретический материал в ходе анализа практики, четко формулировать цель и задачи исследования и соотносить с ними полученные результаты. Умеет анализировать полученные результаты, обобщать, формулировать выводы</p>	<p>Автор умеет использовать различные методы исследования; соотносить практическую часть ВКР с теоретической главой работы. Умеет анализировать полученные результаты, формулировать выводы, но допускает некоторую неполноту анализа</p>	<p>Автор недостаточно полно владеет методологией научной работы, слабо соотносит исследовательскую и теоретическую части. Выводы и заключение нуждаются в углублении и уточнении, часто не соотносятся с целью и задачами исследования</p>	<p>Автор не владеет или слабо владеет методологией и методикой научного исследования, обнаруживает слабые навыки анализа фактического материала, делает выводы, носящие декларативный характер</p>
<p>5. Умение грамотно излагать и правильно оформлять работу в соответствии с требованиями к ВКР</p>	<p>Работа грамотно оформлена в соответствии со всеми требованиями</p>	<p>Автор допускает в оформлении работы некоторые стилистические, речевые, орфографические и пунктуационные ошибки</p>	<p>Автор допускает орфографические, пунктуационные, грамматические и речевые ошибки. Работа недостаточно выверена, ошибки исправлены не полностью</p>	<p>Автор не умеет оформлять работу в соответствии с требованиями, предъявляемыми к ВКР</p>
<p>6. Выводы по работе</p>	<p>Работа представляет собой самостоятельное исследование. В ней решены все поставленные задачи</p>	<p>Работа представляет собой самостоятельное исследование. В ней решены ключевые задачи</p>	<p>Работа имеет недостаточную исследовательскую направленность. В ней частично решены поставленные задачи</p>	<p>Работа носит реферативный характер. Не решена большая часть задач</p>







## **Рекомендации по составлению текста выступления на защите дипломной работы (проекта)**

В тексте выступления выпускник должен обосновать актуальность избранной темы, произвести обзор других научных работ по избранной им теме (проблеме), показать научную новизну и практическую значимость исследования, дать краткий обзор глав дипломной работы (проекта) и, самое главное, представить полученные в процессе результаты.

Во-первых, текст выступления должен быть максимально приближен к тексту дипломной работы (проекта), поэтому основу выступления составляют Введение и Заключение, которые используются в выступлении практически полностью. Также практически полностью используются выводы в конце каждой из глав.

Во-вторых, в выступлении должны быть использованы только те графики, диаграммы и схемы, которые приведены в дипломной работе (проекте). Использование в выступлении данных, не использованных в дипломной работе (проекте), недопустимо.

Структуру текста выступления при защите дипломной работы (проекта) можно представить в виде следующей таблицы 6.

Таблица 6

**Структура выступления**

Раздел выступления	Продолжительность (мин.)	Количество слайдов презентации
Введение. Обоснование темы исследования (актуальность, объект, предмет исследования, цель, задачи, методы и т.д.)	1 – 2	До 5
Краткое содержание работы (выводы по главам)	3 – 4	не менее 1 на каждый раздел
Результаты опытно – экспериментальной работы	2 – 3	По необходимости, но не менее, чем 1 слайд в мин.
Заключение (основные выводы, дальнейшие перспективы разработки проблемы)	1	1-2

## **Рекомендации по составлению компьютерной презентации (КП) дипломной работы (проекта) с помощью пакета Microsoft Power Point**

Компьютерная презентация (КП) дает ряд преимуществ перед обычной, бумажно-плакатной. Она позволяет использовать ее студенту-выпускнику как наглядную основу для выступления, а с другой стороны, позволяет члену Государственной аттестационной комиссии одновременно изучать дипломную работу (проект) и контролировать выступление студента-выпускника. Поэтому желательно сопровождать выступление презентацией с использованием 15—20 слайдов.

Основными принципами при составлении подобной презентации являются лаконичность, ясность, уместность, сдержанность, наглядность (подчеркивание ключевых моментов), запоминаемость (разумное использование ярких эффектов).

Необходимо начать КП с заголовочного слайда и завершить итоговым. В заголовке приводится название и автор. Рекомендуется определить краткое название и поместить его на все слайды (Вид — Колонтитул — Применить ко всем). Сделайте также нумерацию слайдов и напишите, сколько всего их в презентации. В итоговом слайде должно найтись место для благодарности руководителю и всем тем, кто дал ценные консультации и рекомендации.

Основное требование — каждый слайд должен иметь заголовок, количество слов в слайде не должно превышать 40.

Используйте шаблоны для подготовки профессиональной КП. При разработке оформления используйте дизайн шаблонов (Формат — Применить оформление). Не увлекайтесь яркими шаблонами, информация на слайде должна быть контрастна фону, а фон не должен затенять содержимое слайда, если яркость проецирующего оборудования будет не достаточным. Подберите два-три различных фоновых оформления для того, чтобы иметь возможность варьировать фон при плохой проекции.

Не злоупотребляйте эффектами анимации. Оптимальной настройкой эффектов анимации является появление в первую очередь заголовка слайда, а затем — текста по абзацам. При этом, если несколько слайдов имеют одинаковое название, то заголовок слайда должен постоянно оставаться на экране. Динамическая анимация эффективна тогда, когда в процессе выступления происходит логическая трансформация существующей структуры в новую структуру, предлагаемую вами. Настройка анимации, при которой происходит появление текста по буквам или словам, может вызвать негативную реакцию со стороны членов комиссии, которые одновременно должны выполнять 3 различных дела: слушать выступление, бегло изучать текст работы и вникать в тонкости визуального преподнесения вами материала исследования. Ведь визуальное восприятие слайда презентации занимает от 2 до 5 секунд, в то время как продолжительность некоторых видов анимации может превышать 20 секунд.

Настройте временной режим вашей презентации, используя меню Показ слайдов — Режим настройки времени, предварительно узнав, сколько минут требуется вам на каждый слайд. Очень важно не торопиться на докладе и проговаривать слова. Презентация легко поможет вам провести доклад, но она не должна его заменить. Если вы только читаете текст слайдов, то это сигнал комиссии, что вы не ориентируетесь в содержании. Но если вы растерялись или не можете проглотить комок в горле, то

прочтение презентации будет единственным вашим спасением. Желательно подготовить к каждому слайду заметки по докладу (Вид — страницы заметок). Распечатайте их (Печать — печатать заметки) и используйте при подготовке и в крайнем случае на самой презентации. Распечатайте некоторые ключевые слайды в качестве раздаточного материала.

Используйте интерактивные элементы. Для управления своей КП используйте интерактивные кнопки (вперед-назад). Особенно это может пригодиться при ответе на вопросы, когда вас попросят вернуться к определенному слайду. В автоматическом режиме обязательно проконтролируйте временной интервал своего доклада.

Министерство образования и молодежной политики

Свердловской области

Государственное автономное профессиональное  
образовательное учреждение Свердловской области

«Ревдинский многопрофильный техникум»

(Шрифт TimesNew Roman, 14, расположение по центру)

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

(Шрифт TimesNew Roman, 14, расположение по правому краю)

**АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНО-  
ИНФОРМАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ТОРГОВОМ  
ПРЕДПРИЯТИИ**

(Шрифт TimesNew Roman, 16, расположение по центру, полужирный, все прописные, сокращения и переносы не допускаются,  
расположение по центру)

**ДР.38.02.04.51.01.312.26.24**

(Шрифт TimesNew Roman, 14, расположение по центру)

Дипломная работа

Разработал (а):

**Нурсубина Елизавета**

**Сергеевна,**

студент группы 312-

КМ/21

Руководитель:

**Ганицева Светлана**

**Владимировна,**

преподаватель ВКК

(шрифт TimesNewRoman, 14, выравнивание по левому краю, отступ  
вправо на 8,5 см;

Ф.И.О. студента и руководителя набираются полужирным шрифтом).

Ревда

2024

Министерство образования и молодежной политики Свердловской области  
ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум»

«УТВЕРЖДАЮ»  
заместитель директора  
по учебно-производственной работе  
С.А. Дорошенко  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

«УТВЕРЖДАЮ»  
заместитель директора  
по учебной работе  
С.В. Мельникова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

**Задание на дипломную работу (проект)**

студенту (ке) **Нурсубиной Елизавете Сергеевне**  
(Ф.И.О.)

Группа 312-КМ/21 шифр специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Тема «Анализ и совершенствование рекламно-информационная работы в торговом предприятии». Утверждена решением методического совета (протокол № от « декабрь 202 г.)

Срок представления работы (проекта) к защите « \_\_\_\_ » июня 2024 г.

**Содержание задания**

**ВВЕДЕНИЕ**

**ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕКЛАМЫ И РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

- 1.1. История возникновения и развитие рекламы
- 1.2. Понятие и сущность рекламы
- 1.3. Современные рекламные средства и их характеристика
- 1.4. Задачи торговой рекламы
- 1.5 Требования к рекламе

**ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ РАБОТЫ**

- 2.1. Характеристика предприятия
- 2.2. Рекламно-информационная работа (на примере конкретного предприятия)
- 2.3. Стимулирование сбыта продукции

**ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ РАБОТЫ**

- 3.1. Особенности сбыта продукции (конкретного предприятия)
- 3.2. Рекомендации по повышению эффективности рекламной деятельности

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ**

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

Председатель МЦК \_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

Л. В. Кримжалова  
(инициалы, фамилия)

Руководитель работы (проекта) \_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

\_\_\_\_\_  
(инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению \_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

\_\_\_\_\_  
(инициалы, фамилия)

## Рекомендуемая литература

### *Нормативные документы:*

1. Федеральный закон РФ №108 «О рекламе» от 14.06.2006 г.
2. О защите потребителей от недобросовестной рекламы: Указ президента РФ от 10.06.1994 г. №1183.
3. Сборник нормативных документов о рекламе. – С.-П., 2000 г.

### *Список литературы:*

1. Аренс В., Бови К. Современная реклама. – М.: 2004 г.
2. Гермогенова Л.Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации. – М.: 2003 г.
3. Головлева Е.Л. Основы рекламы. – М.: «Феникс», 2004 г.
4. Гольман И.Я. Рекламное планирование. Рекламные технологии. Организация рекламной деятельности. – М.: Гелла-принт, 2006 г.
5. Матищев А.Н. Эффективность рекламы. – М.: Финпресс, 2002 г.
6. Панкрухин А.П. Маркетинг. – 3-е изд.-М.: Омега-Л, 2005 г.
7. Полукаров В.Л., Голядкин Г.Н. Рекламный менеджмент: телевидение, радиовещание. – М.: 2006 г.
8. Разумовский Б.С. Искусство рекламы. – Минск: Польша, 2005 г.
9. Рожков И.Я. Менеджер и рекламное дело - М.: ЮНИТИ, 2006 г.
10. Уткин Э.А, Кочеткова А.И. Рекламное дело. – М.: Тандем, 2007 г.
11. Хромов Л.Н. Рекламная деятельность: Искусство, теория, практика. – Петрозаводск: Фолиум, - 2005 г.

### *Интернет-ресурсы*

1. Стимулирование продаж. [Электронный ресурс] – Режим доступа. - <https://prodawez.ru/marketing/stimulirovanie-prodazh.html><http://prodawez.ru/marketing/stimulirovanie-prodaz/stimulirovanie-prodazh.html>- (дата обращения 27.11.2023).
2. Интернет-реклама [Электронный ресурс] – Режим доступа. - <http://adindustry.ru/internet-advertising-> (дата обращения 27.11.2023).