

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Программа государственной итоговой аттестации
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

Направление и направленность (профиль) подготовки
38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

Год набора на ОПОП
2022

Квалификация
бакалавр

Для всех форм обучения

Владивосток 2025

Программа государственной итоговой аттестации (Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена) по ОПОП ВО "38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля" составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (утвержден приказом Минобрнауки России от 963 № 12.08.2020г.).

Составитель(и):

Белозерцева Н.П., кандидат экономических наук, доцент, Кафедра маркетинга и логистики, Belozertseva.NP@vvsu.ru

Кметь Е.Б., кандидат экономических наук, доцент, Кафедра маркетинга и логистики, Elena.Kmet@vvsu.ru

Юрченко Н.А., кандидат экономических наук, заведующий кафедрой, Кафедра маркетинга и логистики, Natalya.Yurchenko@vvsu.ru

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 30.04.2025 , протокол № 9

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000ED0DEF
Владелец	Юрченко Н.А.

Заведующий кафедрой (выпускающей)

подпись

фамилия, инициалы

1 Общие положения

1.1 Государственная итоговая аттестация (далее – ГИА) проводится в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) высшего образования "38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля" соответствующим требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее – ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от 963 № 12.08.2020г., и оценки уровня подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

1.2 Государственная итоговая аттестация является составной частью образовательной программы высшего образования.

1.3 Государственная итоговая аттестация проводится государственными экзаменационными комиссиями. Состав государственной экзаменационной комиссии утверждается приказом ректора не позднее, чем за месяц до даты начала ГИА в соответствии с календарным учебным графиком.

1.4 Программа ГИА вместе с порядком подачи и рассмотрения апелляций доводится до сведения обучающихся не позднее, чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

1.5 К ГИА допускается студент, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по соответствующей образовательной программе высшего образования, имеющей государственную аккредитацию.

2 Результаты освоения ОПОП ВО

В результате освоения образовательной программы у выпускника должны быть сформированы универсальные и общепрофессиональные компетенции, установленные ФГОС ВО, а также профессиональные компетенции, установленные образовательной программой бакалавриата, сформированные на основе:

Для ОПОП ВО 38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля: ПС 08.035 «Маркетолог», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 4 июня 2018г. № 366н (зарегистрирован Мини-стерством юстиции Российской Федерации 21 июня 2018 г., регистрационный № 51397). Для ОПОП ВО 38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками: ПС 40.049 «Специалист по логистике на транспорте», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 сентября 2014 г. № 616н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 26 сентября 2014 г., регистрационный № 34134)

- анализ требований к профессиональным компетенциям, предъявляемым к выпускникам на рынке труда; обобщение отечественного и зарубежного опыта; проведение консультаций с ведущими работодателями отрасли.

Таблица 1 – Результаты обучения

Код компетенции	Содержание компетенции
Универсальные компетенции	
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач

УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
УК-6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
УК-7	Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
УК-8	Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов
УК-9	Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах
УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
УК-11	Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности
Общепрофессиональные компетенции	
ОПК-1	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах
ОПК-2	Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов
ОПК-4	Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности
ОПК-5	Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач
ОПК-6	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности
Профессиональные компетенции, предложенные вузом	
ПКВ-1	Способен проводить маркетинговые исследования с использованием инновационных технологий
ПКВ-2	Способен участвовать в управлении маркетинговой деятельностью организации, в том числе в интернет-пространстве
ПКВ-3	Способен к разработке, реализации и развитию профессиональных проектов с применением инновационных технологий с целью повышения эффективности деятельности предприятия

3 Формы государственной итоговой аттестации и сроки их проведения

3.1 Государственная итоговая аттестация обучающихся по основной профессиональной образовательной программе высшего образования "38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля" проводится в форме:

- Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
- Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

3.2 Сроки проведения ГИА устанавливаются календарным учебным графиком и учебным планом.

4 Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

4.1 Результаты освоения ОПОП ВО, проверяемые на государственном экзамене

В результате освоения основной профессиональной образовательной программы выпускник должен обладать следующими компетенциями, уровень сформированности которых проверяется на государственном экзамене, перечень которых приведен ниже:

Таблица 2 - Компетенции, уровень сформированности которых проверяется на государственном экзамене

Код компетенции	Содержание компетенции
Общепрофессиональных компетенции	
ОПК-1	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов
Профессиональные компетенции, предложенные вузом	
ПКВ-1	Способен проводить маркетинговые исследования с использованием инновационных технологий
ПКВ-2	Способен участвовать в управлении маркетинговой деятельностью организации, в том числе в интернет-пространстве
ПКВ-3	Способен к разработке, реализации и развитию профессиональных проектов с применением инновационных технологий с целью повышения эффективности деятельности предприятия
Универсальные компетенции	
УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
УК-7	Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
УК-8	Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов
УК-9	Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах
УК-11	Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности

4.2 Структура и содержание государственного экзамена

С целью определения уровня и соответствия результатов освоения обучающимися ОПОП требованиям федерального государственного образовательного стандарта в рамках итогового аттестационного испытания (государственного экзамена) сформированы экзаменационные билеты.

Экзаменационный билет состоит из двух частей:

- 1) Тест по универсальным компетенциям включает в себя проблемные тестовые задания, моделирующие типичные профессиональные задачи. Участник тестирования должен отыскивать оптимальное решение из набора правильных и ошибочных вариантов.
- 2) Задачи по общепрофессиональным компетенциям включают реальные экономические ситуации, требующие количественного обоснования.

4.3 Методические рекомендации обучающемуся по подготовке к государственному экзамену

Государственный экзамен проводится в срок, установленный календарным графиком учебного процесса. Государственный экзамен проводится в установленное расписанием по ОПОП ВО 38.03.06 Торговое дело время. Перед государственным экзаменом в соответствии с расписанием проводится предэкзаменационная консультация по вопросам, включенным в программу государственного экзамена.

Государственный экзамен по ОПОП ВО 38.03.06 Торговое дело проводится в письменной форме. Длительность экзамена составляет 3 академических часа. На экзамене разрешено пользоваться материалами справочного и нормативно-правового характера, а также разрешено использовать калькуляторы. Использование мобильных телефонов не допускается.

Студент в период подготовки к экзамену должен:

- ознакомиться с программой государственного экзамена;
- изучить требования к результатам освоения образовательной программы;
- ознакомиться с показателями и критериями оценивания уровня сформированности компетенций на экзамене;
- ознакомиться с порядком проведения государственного экзамена.

4.4 Порядок проведения государственного экзамена

Порядок проведения государственного экзамена приведен в Приложении Б стандарта ВВГУ СК- СТО-ПО-04-1.112-2022 «Порядок организации и проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования (программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры)».

4.5 Апелляция

Выпускник имеет право подать апелляцию о несогласии с результатом

государственного аттестационного испытания. Порядок подачи и рассмотрения апелляций приведен в разделе 8 стандарта ВВГУ СК-СТО-ПО-04-1.112-2022 Порядок организации и проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования (программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры)»).

5 Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств представлен в приложении А.

6 Перечень нормативных документов, литературы и ресурсов сети «Интернет»

6.1 Нормативные документы

1. ФГОС ВО по направлению подготовки/специальности "38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля" (утвержденным приказом Минобрнауки России от 963 № 12.08.2020г.);

2. СК-СТО-ПО-04-1.112-2022 Порядок организации и проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования (программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры);

3. Профессиональный(е) стандарт(ы):

Для ОПОП ВО 38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля:ПС 08.035 «Маркетолог», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 4 июня 2018г. № 366н (зарегистрирован Мини-стерством юстиции Российской Федерации 21 июня 2018 г., регистрационный № 51397).Для ОПОП ВО 38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками:ПС 40.049 «Специалист по логистике на транспорте», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 сентября 2014 г. № 616н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 26 сентября 2014 г., регистрационный № 34134)

6.2 Литература документа и интернет-ресурсы

6.2.1 Основная литература

1. Булычева, Е. В., Всеобщая история. Древний мир и средние века : учебное пособие / Е. В. Булычева. — Москва : Русайнс, 2024. — 159 с. — ISBN 978-5-466-03716-6. — URL: <https://book.ru/book/950748> (дата обращения: 18.11.2025). — Текст : электронный.

2. Головнина, Л. А., Теория экономического анализа : учебное пособие / Л. А. Головнина, О. А. Жигунова. — Москва : КноРус, 2022. — 216 с. — ISBN 978-5-406-08976-7. — URL: <https://book.ru/book/941794> (дата обращения: 18.11.2025). — Текст : электронный.

3. История России : учебное пособие / составители З. У. Царахова, М. А. Гутиева. — Владикавказ : Горский ГАУ, 2025 — Часть 1 : История России: с древнейших времен до конца XVIII века — 2025. — 200 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/504185> (дата обращения: 24.11.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. История России : учебное пособие / составители З. У. Царахова, М. А. Гутиева. — Владикавказ : Горский ГАУ, 2025 — Часть 2 : История России: с начала XIX в. до современности — 2025. — 280 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная

система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/504187> (дата обращения: 24.11.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

5. Кириллов, В. В. История России до XX века : учебник для вузов / В. В. Кириллов. — 9-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 406 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20318-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/557555> (дата обращения: 15.12.2025).

6. Маховикова, Г. А. Экономическая теория : учебник и практикум для вузов / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасьян, В. В. Амосова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 407 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19738-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559977> (дата обращения: 15.12.2025).

7. Миронов, В. В. Философия: гносеология и аксиология : учебник / В. В. Миронов, А. В. Иванов. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 335 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/4122. - ISBN 978-5-16-009448-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2194357> (Дата обращения - 21.11.2025)

8. Нижников, С. А. Философия : учебник / С. А. Нижников. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 461 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005190-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1941769> (Дата обращения - 21.11.2025)

9. Садохин, А. П., Введение в теорию межкультурной коммуникации : учебное пособие / А. П. Садохин. — Москва : КноРус, 2025. — 254 с. — ISBN 978-5-406-14645-3. — URL: <https://book.ru/book/957570> (дата обращения: 18.11.2025). — Текст : электронный.

10. Смоленский, М. Б., Правоведение : учебник / М. Б. Смоленский. — Москва : КноРус, 2023. — 365 с. — ISBN 978-5-406-09627-7. — URL: <https://book.ru/book/948827> (дата обращения: 18.11.2025). — Текст : электронный.

11. Теория межкультурной коммуникации : учебник и практикум для вузов / под редакцией Ю. В. Таратухиной, С. Н. Безус. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 254 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17178-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560759> (дата обращения: 15.12.2025).

12. Физическая культура в вузе на основе интегративного подхода : учебное пособие / Т. А. Трифоненкова, Т. Н. Поборончук, Т. А. Мартиросова, Д. В. Логинов. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2024. — 76 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/479228> (дата обращения: 24.11.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

13. Шкатулла, В. И., Правоведение : учебник / В. И. Шкатулла, В. В. Надвикова. — Москва : Юстиция, 2022. — 486 с. — ISBN 978-5-4365-9191-9. — URL: <https://book.ru/book/943495> (дата обращения: 18.11.2025). — Текст : электронный.

6.2.2 *Дополнительная литература*

1. Акаева, В. Р., Логистика : учебник / В. Р. Акаева. — Москва : КноРус, 2025. — 327 с. — ISBN 978-5-406-14340-7. — URL: <https://book.ru/book/957193> (дата обращения: 18.11.2025). — Текст : электронный.

2. Ветошкин, А. Г. Безопасность жизнедеятельности : учебное пособие / А. Г. Ветошкин. - Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2022. - 308 с. - ISBN 978-5-9729-0991-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1903523> (Дата обращения - 21.11.2025)

3. Всемирная история. История Нового и Новейшего времени : учебник для вузов / Г. Н. Питулько, Ю. Н. Полохало, Е. С. Стецкевич, В. В. Шишкин ; под редакцией Г. Н. Питулько. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 297 с. — (Высшее

образование). — ISBN 978-5-534-18462-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535070> (дата обращения: 12.03.2025).

4. Иванюга, Т. В. Статистика : учебно-методическое пособие / Т. В. Иванюга. — Брянск : Брянский ГАУ, 2022 — Часть 1 : Теория статистики — 2022. — 70 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/304799> (дата обращения: 24.11.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

5. Косолапова, Н. В., Безопасность жизнедеятельности : учебник / Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко. — Москва : КноРус, 2024. — 222 с. — ISBN 978-5-406-12361-4. — URL: <https://book.ru/book/951082> (дата обращения: 18.11.2025). — Текст : электронный.

6. Межкультурная коммуникация в глобальном мире: моделирование, эффективность, доверие : монография / под ред. д-ра социол. наук, проф. А.Г. Тюрикова. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 266 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1895951. - ISBN 978-5-16-017897-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1895951> (Дата обращения - 21.11.2025)

7. Микрюков, В. Ю., Безопасность жизнедеятельности. : учебник / В. Ю. Микрюков. — Москва : КноРус, 2023. — 282 с. — ISBN 978-5-406-10451-4. — URL: <https://book.ru/book/945204> (дата обращения: 18.11.2025). — Текст : электронный.

8. Цифровой маркетинг : учебное пособие / составители В. Г. Шадрин [и др.]. — Кемерово : КемГУ, 2024. — 145 с. — ISBN 978-5-8353-3156-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/451802> (дата обращения: 24.11.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

9. Шорохов, В. Е., Противодействие коррупции и антикоррупционная политика : монография / В. Е. Шорохов. — Москва : Русайнс, 2022. — 88 с. — ISBN 978-5-466-02957-4. — URL: <https://book.ru/book/948826> (дата обращения: 18.11.2025). — Текст : электронный.

6.2.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):

1. Образовательная платформа "ЮРАЙТ"
2. Электронно-библиотечная система "BOOK.ru"
3. Электронно-библиотечная система "ZNANIUM.COM"
4. Электронно-библиотечная система "ЛАНЬ"
5. Open Academic Journals Index (ОАИ). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>
6. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prlib.ru/>
7. Информационно-справочная система "Консультант Плюс" - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

7 Материально-техническое обеспечение

Приложение
к программе государственной итоговой аттестации

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Фонд оценочных средств

Государственная итоговая аттестация
ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

Направление и направленность (профиль) подготовки
38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

Год набора на ОПОП
2022

Квалификация
бакалавр

Для всех форм обучения

Владивосток 2025

Фонд оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации обучающихся (Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена) составлен в соответствии с требованиями ФГОС ВО по ОПОП ВО "38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля" (утвержден приказом Минобрнауки России от 963 № 12.08.2020г.), Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245), Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры (утвержден приказом Минобрнауки России от 29 июня 2015 г. N 636), стандартом ВВГУ.

Составитель(и):

Белозерцева Н.П., кандидат экономических наук, доцент, Кафедра маркетинга и логистики, Belozertseva.NP@vvsu.ru

Кметь Е.Б., кандидат экономических наук, доцент, Кафедра маркетинга и логистики, Elena.Kmet@vvsu.ru

Юрченко Н.А., кандидат экономических наук, заведующий кафедрой, Кафедра маркетинга и логистики, Natalya.Yurchenko@vvsu.ru

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 30.04.2025 , протокол № 9

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000ED0DEF
Владелец	Юрченко Н.А.

Заведующий кафедрой (выпускающей)

подпись

фамилия, инициалы

1 Результаты освоения ОПОП ВО

Таблица 1 – Перечень результатов освоения образовательной программы и применяемых контрольно-измерительных материалов

Оцениваемые компетенции		Наименования контрольно-измерительных материалов
УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	Типовые вопросы для письменного экзамена
УК-7	Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Типовые вопросы для письменного экзамена
УК-8	Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	Типовые вопросы для письменного экзамена
УК-9	Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	Типовые вопросы для письменного экзамена
УК-11	Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности	Типовые вопросы для письменного экзамена
ОПК-1	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	Типовые практические задания
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	Типовые практические задания
ПКВ-1	Способен проводить маркетинговые исследования с использованием инновационных технологий	Типовые практические задания

2 Критерии оценки результатов освоения образовательной программы

Таблица 2 – Описание критериев оценки

Код контролируемой компетенции	Формулировка критерия оценки сформированности компетенции (планируемый результат)	Степень сформированности компетенции		
		Полностью сформирована	Частично сформирована	Не сформирована
УК-5	Осуществляет межличностное общение с соблюдением этических норм	Активно и свободно участвует в беседе и адекватно выстраивает научную дискуссию. В ходе устного	Участвует в беседе, реагирует на вопросы и замечания членов ГЭК в ходе научной дискуссии, при этом	Не участвует в межличностном общении либо общение провоцирует конфликты. Не может выстроить научную дискуссию и не реагирует/неадекватно

		выступления и ответов на вопросы членов ГЭК соблюдает нормы речевого этикета, этические нормы	самостоятельное выстраивание дискуссии вызывает у студента явные затруднения. В ходе устного выступления и ответов на вопросы членов ГЭК в целом соблюдает нормы речевого этикета, этические нормы, но имеются отдельные замечания	реагирует на вопросы и замечания членов ГЭК. В ходе устного выступления и ответов на вопросы членов ГЭК не соблюдает нормы речевого этикета, этические нормы
УК-7	Знает научно-практические основы физической культуры	В сопроводительных документах (графике, задании) отражена полноценная деятельность выпускника по разработке и применению средств физической культуры для реализации комплекса мер по профилактике и снижению негативных последствий умственного труда	В сопроводительных документах (графике, задании) отражена деятельность выпускника по разработке и применению средств физической культуры для реализации комплекса мер по профилактике и снижению негативных последствий умственного труда	В сопроводительных документах (графике, задании) не отражена деятельность выпускника по разработке и применению средств физической культуры по профилактике негативных последствий умственного труда; в отзыве научного руководителя не отмечены действия студента по использованию методов укрепления индивидуального здоровья
УК-8	При характеристике объекта и метода исследований учтены требования соответствующих нормативных документов	Полностью учтены требования соответствующих нормативных документов	Частично учтены требования соответствующих нормативных документов	Не учтены требования соответствующих нормативных документов
УК-9	Указывает на возможность применения полученных результатов в социальной и профессиональной сферах людьми с ограниченными возможностями здоровья и/или описывает созданные условия на предприятии для лиц с ОВЗ	Обозначены возможности применения полученных результатов в социальной и профессиональной сферах людьми с ограниченными возможностями здоровья и/или описаны созданные условия на предприятии для лиц с ОВЗ	Указана возможность применения полученных результатов людьми с ограниченными возможностями здоровья без указания социальной и профессиональной сферы и/или фрагментарно описаны созданные условия на предприятии для лиц с ОВЗ	Отсутствует указание на возможность применения полученных результатов в социальной и профессиональной сферах людьми с ограниченными возможностями здоровья и отсутствует описание созданных условий для лиц с ОВЗ
УК-11	Квалифицирует коррупционные отношения и их негативное воздействие на правопорядок	Представленные к защите материалы соответствуют требованиям предъявляемым к оригинальности	Представленные к защите материалы не в полной мере соответствуют требованиям предъявляемым к	Представленные к защите материалы не соответствуют требованиям предъявляемым к оригинальности

		текста, установленными данной рабочей программой	оригинальности текста, установленными данной рабочей программой (оригинальность ниже 70%, но не менее 60%)	текста, установленными данной рабочей программой (оригинальность ниже 60%)
ОПК-1	Использует понятия, законы и методы экономической и управленческой теории для решения профессиональных задач	Верно рассчитывает показатели, характеризующие экономические процессы на микро- и макроуровне, грамотно интерпретирует полученные результаты	Рассчитывает показатели, характеризующие экономические процессы на микро- и макроуровне, с незначительными ошибками, допускает неточности в интерпретации полученных результатов	Неверно рассчитывает показатели, характеризующие экономические процессы на микро- и макроуровне, не может интерпретировать полученные результаты для решения профессиональных задач
ОПК-3	Анализирует и объясняет сущность торгово-экономических процессов	Рассчитывает экономические и финансовые показатели, характеризующие деятельность организации в полном объеме, грамотно оценивает их влияние на торгово-экономические процессы хозяйствующего субъекта	Рассчитывает экономические и финансовые показатели, характеризующие деятельность организации с ошибками, допускает неточности в выводах об их влиянии на торгово-экономические процессы хозяйствующего субъекта	Не может рассчитать экономические показатели, характеризующие природу торгово-экономических процессов хозяйствующего субъекта, не может сделать обоснованные выводы об их влиянии на торгово-экономические процессы хозяйствующего субъекта
ПКВ-1	Разрабатывает техническое задание для проведения маркетингового исследования, проводит его офлайн и онлайн, интерпретирует полученные в ходе исследования результаты	Составляет техническое задание для проведения маркетингового исследования, верно определяя проблему, требующую решения, а также целевую аудиторию, ее выборку, вид и методы исследования, визуализирует результаты исследования и интерпретирует их	Составляет техническое задание для проведения маркетингового исследования, допуская неточности в определении проблемы, требующей решения, а также целевой аудитории, и расчете выборки, виде и методах исследования, допускает неточности в визуализации и интерпретации полученных результатов	Не может составить / неправильно составляет техническое для проведения маркетингового исследования, допуская ошибки в определении проблемы, требующей решения, а также целевой аудитории и расчете выборки, виде и методах исследования, не может визуализировать и интерпретировать полученные результаты для решения профессиональных задач

3 Описание процедуры оценивания

Во время проведения "Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена" члены государственной экзаменационной комиссии (ГЭК) для каждого выпускника по каждой из компетенций, выносимых на аттестацию, оценивают степень ее сформированности. При отсутствии несформированных компетенций, если число полностью сформированных компетенций превышает 80% - выпускнику ставится оценка «отлично», превышает 60% - «хорошо», не превышает 60% - удовлетворительно. Если одна или несколько компетенций выпускника членами ГЭК оценены как несформированные – выпускнику ставится оценка «неудовлетворительно».

4 Примеры контрольно-измерительных материалов

4.1 ГЭ Типовые вопросы для письменного экзамена

Пример номер 4.1.1

Вопрос. Выберите правильно составленный комплекс производственной гимнастики для работников умственного труда (экономистов, бухгалтеров), находящихся на рабочем месте в основном в положении сидя:

<i>Варианты упражнений</i>	<i>Порядок выполнения упражнений</i>
а) Приседания, прыжки, бег, переходящий в ходьбу	1. Медленно, последовательно выполнять упражнения с глубоким дыханием
б) Глубокое дыхание и расслабление мышц рук	2. Использовать динамические упражнения на незадействованные группы мышц
в) Сидя в удобной позе (или лежа) с расслабленными мышцами всего тела (1-2 мин.)	3. Чередование медленного (статичного) и быстрого (динамического) выполнения упражнений
г) Махи руками и ногами	
д) Повороты, наклоны в стороны и вперед с движениями рук и ног	
е) Упражнения в потягивании	

Пример номер 4.1.2

Вопрос. Чрезвычайная ситуация: пожар (пламя, задымление), есть пострадавшие от пламени и задымления, а также получившие травмы при экстренной эвакуации. Выберите верный порядок действий в данной ситуации:

а) Сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара, по возможности принять меры по эвакуации людей, тушению пожара. Пострадавшему от ожогов приложить к телу влажную ткань (стерильную повязку), отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – наложить шину на сломанные части тела, после этого транспортировать.

б) Принять меры по тушению пожара и эвакуации людей, в случае, если не справляетесь своими силами, сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения

пожара. Пострадавшему от ожогов приложить к телу влажную ткань (стерильную повязку), отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – наложить шину на сломанные части тела, после этого транспортировать.

в) Пострадавшему от ожогов освободить кожу от прилипшей одежды и смазать маслом или спиртом, отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – наложить шину на сломанные части тела, после этого транспортировать. Принять меры по тушению пожара и дальнейшей эвакуации людей, в случае, если не справляетесь своими силами, сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара

г) Пострадавшему от ожогов освободить кожу от прилипшей одежды и смазать маслом или спиртом, отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – эвакуировать человека с места пожара и наложить шину на сломанную конечность. Принять меры по тушению пожара и дальнейшей эвакуации людей, в случае, если не справляетесь своими силами, сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара

Пример номер 4.1.3

Вопрос: Соотнесите тип мировоззрения в зависимости от исторического этапа развития с утверждениями его характеризующими

<i>Тип мировоззрения</i>	<i>Сущность типа мировоззрения</i>
1) обыденное	а) возникает под влиянием религиозных учений
2) научное	б) возникает в процессе личной практической деятельности.
3) религиозное	в) недостаточное внимание к научным достижениям
	г) опирается на личный опыт человека и мало использует опыт других людей
	д) тесно связано с духовными потребностями
	е) опирается на научные достижения, тесно связано с общественной практикой людей
	ж) формируется стихийно
	з) основана на принципах взаимоотношений человека с естественной и искусственной средой обитания
	и) недостатком данного типа является его непримиримость к другим жизненным позициям
	к) достоинством данного типа является обоснованность и доказательность содержащихся в нем целей и идеалов

	м) достоинством данного типа является тесная связь с мировым культурным наследием, нацеленность на решение проблем, связанных с духовными потребностями
--	---

Пример номер 4.1.4

К коррупционным деяниям относятся:

- А) дача взятки;
- Б) присвоение полномочий должностного лица;
- В) злоупотребление служебным положением;
- Г) незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды

Пример номер 4.1.5

Маша работает в туристическом агентстве, где кроме нее в офисе трудится еще 3 человека. У них в офисе сломался один компьютер и теперь Маше нужно одалживать свой компьютер коллеге. Маша приняла решение составить график работы за компьютером. Какую стратегию поведения в ситуации приняла Маша?

- а) избегание
- б) сотрудничество
- в) конфронтация
- г) объединение

Пример номер 4.1.6

Описание ситуации: Мальчик, сын японского дипломата, работающего в США, учится в американской школе. Во время перемены он, по мнению учителя, повел себя некорректно по отношению к другим ученикам. Учитель отвел ученика в угол и стал говорить ему, что он повел себя неправильно. Во время беседы мальчик смотрел в пол и молчал. На вопрос учителя, понял ли мальчик суть его замечания, ребенок продолжал смотреть в пол и молчать. После беседы учитель пожаловался директору на некорректное поведение ученика и его неуважение к учителю. Мальчик же, придя домой, рассказал о ситуации родителям, те посчитали, что учитель повел себя не совсем правильно, и пожелали встретиться с директором школы.

Вопрос: Как вы полагаете, почему возник конфликт? Какую стратегию разрешения конфликта следует выбрать, учитывая причины ситуации, а также принятые в соответствующих культурах способы разрешения конфликтов?

Пример номер 4.1.7

Рабочая группа из десяти человек обсуждает проект нового закона. В исходный текст закона внесено несколько поправок. Однако наиболее принципиальные изменения так и

не были внесены. За эти поправки выступает меньшинство группы, однако, согласно существующей процедуре, группа должна утвердить проект единогласно. Люди, выступающие за эти поправки, могут согласиться с большинством или отстаивать свое мнение. Как можно организовать условия, чтобы они согласились с большинством?

- а) люди, выступающие за поправки, высоко оценивают свои возможности
- б) члены, рабочей группы спокойны, и не испытывают тревоги за будущее
- в) наиболее авторитетные члены группы не согласны с большинством
- г) голосование проходит «явно»: члены группы знают, что ответили их коллеги

4.2 ГЭ Типовые практические задания

Пример номер 4.2.1

Ситуационная задача 1. Компания по производству эксклюзивных аксессуаров для свадебных и вечерних платьев создана три года назад двумя дизайнерами – модельерами. Несмотря на рост бизнеса, доходность по-прежнему невысокая.

Спрос на такую продукцию в городе высокий и сегодня явно не удовлетворен: дизайнерские фирмы предлагают ее в небольшом объеме. Компания использует ручной труд, что ценится на рынке одежды и аксессуаров превыше всего. Налицо незаполненная рыночная ниша.

Согласно статистике, численность целевого сегмента составляет порядка 15 300 человек. Интенсивность потребления продукта – 10 единиц в год. Менеджер по маркетингу считает возможным довести отношение удельных продаж компании к общей численности сегмента до 0,02.

Качество изделий компании не уступает западному, а стоит ее продукция куда дешевле. Материалы для своих изделий компания закупает в Западной Европе. Выпуск уникальной продукции сопряжен с высокими производственными издержками, но снизить их означает потерять оригинальность и высокое качество.

Продукция реализуется через бутики и собственные мастерские. Прибыли едва хватает на покрытие заработной платы персонала. Продажа через бутики посредников подразумевает слишком высокие торговые наценки – 150% и выше. Это тормозит развитие бизнеса. На открытие собственного фирменного магазина денег нет.

Вопросы и задания:

- 1) Опишите профиль целевого сегмента.
- 2) Предложите методы и средства для выявления потребности целевых покупателей.
- 3) Дайте рекомендации в отношении ценовой и сбытовой политик.
- 4) Разработайте название товара / компании.
- 5) Определите объем годового рынка (рыночный спрос)

6) Рассчитайте прогнозируемый объем продаж компании

Пример номер 4.2.2

Ситуационная задача 2. Изучите полученный образец товара 1. Проведите оценку соответствия товарной информации требованиям нормативной документации.

Рисунок 1 – Образец товара



Проведите информационную идентификацию на основе информации на упаковке товара, данные представьте в таблице.

Требования к маркировке крема для лица и зоны декольте (ГОСТ 32117-2013 Продукция парфюмерно-косметическая. Информация для потребителя. Общие требования)	Фактическое значение	Анализ информации
1) название (при наличии)		
2) наименование		
3) назначение изделия		
4) наименование и место нахождения изготовителя		
5) товарный знак изготовителя (при наличии)		
6) масса, объем, количество		
7) состав продукции		
8) условия хранения		
9) сведения о способах применения (при необходимости)		
10) срок годности		
11) указание нормативного или технического документа		
12) информация об оценке (подтверждении) соответствия		
13) особые меры предосторожности (при необходимости) при применении продукции		
14) номер производственной партии, специальный код или другое обозначение, позволяющее идентифицировать партию продукции		

Сделайте вывод о соответствии товарной информации требованиям нормативной документации.

Пример номер 4.2.3

Для оптимизации процесса закупки товаров на предприятии ООО «Анкор» было предложено применить формулу Уильсона. По данным учета затрат компании, известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 5000 руб., годовая потребность в товарах - 1200 шт., цена единицы товара 8000 руб., издержки на содержание единицы товара на складе в процентах от закупочной цены - 25%.

Рассчитайте оптимальный размер заказа.

Ключи к ФОС по дисциплине «Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена»

Вопрос 1: Соотнесите тип мировоззрения в зависимости от исторического этапа развития с утверждениями его характеризующими

<i>Тип мировоззрения</i>	<i>Сущность типа мировоззрения</i>
1) обыденное	а) возникает под влиянием религиозных учений б) возникает в процессе личной практической деятельности. в) недостаточное внимание к научным достижениям г) опирается на личный опыт человека и мало использует опыт других людей д) тесно связано с духовными потребностями е) опирается на научные достижения, тесно связано с общественной практикой людей
2) научное	ж) формируется стихийно з) основана на принципах взаимоотношений человека с естественной и искусственной средой обитания
3) религиозное	и) недостатком данного типа является его непримиримость к другим жизненным позициям к) достоинством данного типа является обоснованность и доказательность содержащихся в нем целей и идеалов л) достоинством данного типа является тесная связь с мировым культурным наследием, нацеленность на решение проблем, связанных с духовными потребностями

Ответ:

1 – б, в, г, ж

2 – е, з, к

3 – а, д, и, л

Вопрос 2 (пример теста открытого типа):

Описание ситуации: Мальчик, сын японского дипломата, работающего в США, учится в американской школе. Во время перемены он, по мнению учителя, повел себя некорректно по отношению к другим ученикам. Учитель отвел ученика в угол и стал говорить ему, что он повел себя неправильно. Во время беседы мальчик смотрел в пол и молчал. На вопрос учителя, понял ли мальчик суть его замечания, ребенок продолжал смотреть в пол и молчать. После беседы учитель пожаловался директору на некорректное поведение ученика и его неуважение к учителю. Мальчик же, придя домой, рассказал о ситуации родителям, те посчитали, что учитель повел себя не совсем правильно, и пожелали встретиться с директором школы.

Вопрос: Как вы полагаете, почему возник конфликт? Какую стратегию разрешения конфликта следует выбрать, учитывая причины ситуации, а также принятые в соответствующих культурах способы разрешения конфликтов?

Ответ:

Конфликт возникает вследствие различий культурных норм поведения между Японией и Соединенными Штатами Америки. Для японцев характерна культура вежливости и уважения старших, особенно учителей и родителей. Поэтому поведение мальчика, которое воспринимается учителем как знак непонимания или невежливость, может иметь совершенно другое значение в японской культуре. Например, взгляд в пол часто интерпретируется как признак уважения, внимания и послушания, тогда как в

американской культуре такое поведение может показаться признаком отсутствия интереса или даже дерзостью.

Причины возникновения конфликта:

1. Различия культур: Японская культура предполагает уважение старшего поколения путем внимательного слушания, смиренного взгляда в пол и молчания, что демонстрирует признание власти и мудрости взрослого человека. Американская культура ценит активное участие учеников в диалоге и открытость выражения мыслей и чувств.

2. Коммуникационные барьеры: Отсутствие взаимопонимания в интерпретациях невербальных сигналов ведет к недопониманию намерений сторон. Учителю сложно было оценить истинное отношение ребенка к своей речи, а ребенку трудно выразить свое понимание ситуации вербально.

3. Предвзятости: Со стороны учителя могло проявиться предвзятое мнение относительно поведения иностранца, основанное на стереотипах о поведении детей разных национальностей.

Стратегии разрешения конфликта

Для эффективного решения проблемы важно учитывать обе культуры и действовать осторожно, чтобы избежать дальнейших осложнений.

Возможные стратегии:

1. Диалогическое общение: Родители мальчика могли бы обратиться к учителю и объяснить традиционное японское восприятие ситуаций подобного рода. Это позволит учителю лучше понимать культурные особенности ученика и скорректировать ожидания от его поведения.

2. Тренировка межкультурной компетенции: Школа могла бы организовать занятия по развитию понимания культурных особенностей учащихся разных стран. Такие мероприятия способствуют лучшему пониманию друг друга среди педагогов и школьников.

3. Обучение коммуникации: Ребенку можно предложить освоить некоторые элементы западной коммуникативной модели, такие как умение выражать согласие словами ("Да, я понимаю") или визуальным контактом глазами, чтобы избежать аналогичных проблем в будущем.

4. Поддержка семьи: Родителям следовало поддержать сына, одновременно подчеркнув важность уважения местных традиций и правила учебного заведения. Важно обсудить с ребенком, как вести себя в ситуациях, где встречаются разные нормы поведения.

5. Индивидуальная работа психолога: Возможно привлечение школьного психолога для помощи мальчику адаптироваться к местной образовательной среде, повысить уровень уверенности и комфорта в коллективе сверстников.

Вопрос 3. Выберите правильно составленный комплекс производственной гимнастики для работников умственного труда, находящихся на рабочем месте в основном в положении сидя:

<i>Варианты упражнений</i>	<i>Порядок выполнения упражнений</i>
а) Приседания, прыжки, бег, переходящий в ходьбу	1. Медленно, последовательно выполнять упражнения с глубоким дыханием
б) Глубокое дыхание и расслабление мышц рук	2. Использовать динамические упражнения на незадействованные группы мышц
в) Сидя в удобной позе (или лежа) с расслабленными мышцами всего тела (1-2 мин.)	3. Чередование медленного (статичного) и быстрого (динамического) выполнения упражнений
г) Махи руками и ногами	

д) Повороты, наклоны в стороны и вперед с движениями рук и ног	
е) Упражнения в потягивании	

Вопрос 4. Чрезвычайная ситуация: пожар (пламя, задымление), есть пострадавшие от пламени и задымления, а также получившие травмы при экстренной эвакуации. Выберите верный порядок действий в данной ситуации:

а) Сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара, по возможности принять меры по эвакуации людей, тушению пожара. Пострадавшему от ожогов приложить к телу влажную ткань (стерильную повязку), отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – наложить шину на сломанные части тела, после этого транспортировать.

б) Принять меры по тушению пожара и эвакуации людей, в случае, если не справляетесь своими силами, сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара. Пострадавшему от ожогов приложить к телу влажную ткань (стерильную повязку), отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – наложить шину на сломанные части тела, после этого транспортировать.

в) Пострадавшему от ожогов освободить кожу от прилипшей одежды и смазать маслом или спиртом, отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – наложить шину на сломанные части тела, после этого транспортировать. Принять меры по тушению пожара и дальнейшей эвакуации людей, в случае, если не справляетесь своими силами, сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара

г) Пострадавшему от ожогов освободить кожу от прилипшей одежды и смазать маслом или спиртом, отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – эвакуировать человека с места пожара и наложить шину на сломанную конечность. Принять меры по тушению пожара и дальнейшей эвакуации людей, в случае, если не справляетесь своими силами, сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара

Ответ: а.

Вопрос 5. Маша работает в туристическом агентстве, где кроме нее в офисе трудится еще 3 человека. У них в офисе сломался один компьютер и теперь Маше нужно одалживать свой компьютер коллеге. Маша приняла решение составить график работы за компьютером. Какую стратегию поведения в ситуации приняла Маша?

- а) избегание
- б) сотрудничество
- в) конфронтация
- г) объединение

Ответ: б

Вопрос 6. Рабочая группа из десяти человек обсуждает проект нового закона. В исходный текст закона внесено несколько поправок. Однако наиболее принципиальные изменения так и не были внесены. За эти поправки выступает меньшинство группы, однако, согласно существующей процедуре, группа должна утвердить проект единогласно. Люди, выступающие за эти поправки, могут согласиться с большинством или отстаивать свое мнение. Как можно организовать условия, чтобы они согласились с большинством?

- а) люди, выступающие за поправки, высоко оценивают свои возможности
- б) члены, рабочей группы спокойны, и не испытывают тревоги за будущее
- в) наиболее авторитетные члены группы не согласны с большинством
- г) голосование проходит «явно»: члены группы знают, что ответили их коллеги

Ответ: г

Вопрос 7. К коррупционным деяниям относятся:

- А) дача взятки;
- Б) присвоение полномочий должностного лица;
- В) злоупотребление служебным положением;
- Г) незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды

Ответ: А, В, Г.

Ситуационная задача 1. Компания по производству эксклюзивных аксессуаров для свадебных и вечерних платьев создана три года назад двумя дизайнерами – модельерами. Несмотря на рост бизнеса, доходность по-прежнему невысокая.

Спрос на такую продукцию в городе высокий и сегодня явно не удовлетворен: дизайнерские фирмы предлагают ее в небольшом объеме. Компания использует ручной труд, что ценится на рынке одежды и аксессуаров превыше всего. Налицо незаполненная рыночная ниша.

Согласно статистике, численность целевого сегмента составляет порядка 15 300 человек. Интенсивность потребления продукта – 10 единиц в год. Менеджер по маркетингу считает возможным довести отношение удельных продаж компании к общей численности сегмента до 0,02.

Качество изделий компании не уступает западному, а стоит ее продукция куда дешевле. Материалы для своих изделий компания закупает в Западной Европе. Выпуск уникальной продукции сопряжен с высокими производственными издержками, но снизить их означает потерять оригинальность и высокое качество.

Продукция реализуется через бутики и собственные мастерские. Прибыли едва хватает на покрытие заработной платы персонала. Продажа через бутики посредников подразумевает слишком высокие торговые наценки – 150% и выше. Это тормозит развитие бизнеса. На открытие собственного фирменного магазина денег нет.

Вопросы и задания:

- 1) Опишите профиль целевого сегмента.
- 2) Предложите методы и средства для выявления потребности целевых покупателей.
- 3) Дайте рекомендации в отношении ценовой и сбытовой политик.
- 4) Разработайте название товара / компании.
- 5) Определите объем годового рынка (рыночный спрос)
- 6) Рассчитайте прогнозируемый объем продаж компании

Ответ:

- 1) целевой потребитель – женщины от 20 до 45 лет, которые отличаются нестандартным вкусом и ценят собственную индивидуальность, стараясь подчеркнуть ее эксклюзивными вещами и аксессуарами.
- 2) Основные методы выявления потребностей целевых покупателей – это опросы (онлайн и офлайн)
- 3) Поскольку продукция эксклюзивная и штучная, создаваемая для каждого потребителя отдельно, ценовая политика должна учитывать эти особенности продукта и быть выше, чем товары массмаркета. Сбытовая политика сейчас традиционная: личные продажи (через мастерские) и через посредников (бутики). Предлагаем выйти на онлайн рынок, использовать маркетплейсы и он-лайн магазины.
- 4) Для компании, специализирующейся на производстве эксклюзивных аксессуаров для свадебных и вечерних платьев, можно предложить следующие названия:
Elegance Craft: Это название подчеркивает эксклюзивность и ручной труд, который ценится на рынке одежды и аксессуаров.
Wedding Whimsy: Название отражает творческий подход к созданию аксессуаров для свадебных платьев.
Evening Elegance: Это название акцентирует внимание на вечерних аксессуарах, подчеркивая их элегантность.
Handmade Glamour: Название подчеркивает ручной труд и гламурность продукции.
Bridal Bling: Это название отражает блеск и эксклюзивность свадебных аксессуаров.
Каждое из этих названий отражает уникальность и качество продукции компании, а также ее ориентацию на высококачественные ручные изделия.
- 5) Определение общего потребления продукта:
численность целевого сегмента составляет 15,300 человек.
интенсивность потребления продукта составляет 10 единиц в год.
Общее потребление продукта в сегменте:
- 6) $=15,300 \times 10 = 153,000$ $=15,300 \times 10 = 153,000$
- 7) Определение объема продаж (доли рынка) компании:
Менеджер по маркетингу считает возможным довести отношение удельных продаж компании к общей численности сегмента до 0.02.
Доля рынка компании:
 $=0.02 \times 15,300 = 306$ $=0.02 \times 15,300 = 306$
Таким образом, объем годового рынка для компании составляет 306 единиц продукта.

Ситуационная задача 2. Изучите полученный образец товара 1. Проведите оценку соответствия товарной информации требованиям нормативной документации.



Рисунок 1 – Образец товара

Проведите информационную идентификацию на основе информации на упаковке товара, данные представьте в таблице.

Требования к маркировке крема для лица и зоны декольте (ГОСТ 32117-2013 Продукция парфюмерно-косметическая. Информация для потребителя. Общие требования)	Фактическое значение	Анализ информации
1) название (при наличии)	да	соответствует
2) наименование	да	соответствует
3) назначение изделия	да	соответствует
4) наименование и место нахождения изготовителя	да	соответствует
5) товарный знак изготовителя (при наличии)	да	соответствует
6) масса, объем, количество	да	соответствует
7) состав продукции	да	соответствует
8) условия хранения	да	соответствует
9) сведения о способах применения (при необходимости)	да	соответствует
10) срок годности	да	соответствует
11) указание нормативного или технического документа	нет	не соответствует
12) информация об оценке (подтверждении) соответствия	нет	не соответствует
13) особые меры предосторожности (при необходимости) при применении продукции	да	соответствует
14) номер производственной партии, специальный код или другое обозначение, позволяющее идентифицировать партию продукции	да	соответствует

Сделайте вывод о соответствии товарной информации требованиям нормативной документации.

Ответ: товарная информация не в полной мере соответствует требованиям ГОСТ 32117-2013 Продукция парфюмерно-косметическая. Информация для потребителя. Общие требования

Ключи к ФОС по дисциплине «Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена»

Вопрос 1: Соотнесите тип мировоззрения в зависимости от исторического этапа развития с утверждениями его характеризующими

<i>Тип мировоззрения</i>	<i>Сущность типа мировоззрения</i>
1) обыденное	а) возникает под влиянием религиозных учений б) возникает в процессе личной практической деятельности. в) недостаточное внимание к научным достижениям г) опирается на личный опыт человека и мало использует опыт других людей д) тесно связано с духовными потребностями
2) научное	е) опирается на научные достижения, тесно связано с общественной практикой людей ж) формируется стихийно
3) религиозное	з) основана на принципах взаимоотношений человека с естественной и искусственной средой обитания и) недостатком данного типа является его непримиримость к другим жизненным позициям к) достоинством данного типа является обоснованность и доказательность содержащихся в нем целей и идеалов л) достоинством данного типа является тесная связь с мировым культурным наследием, нацеленность на решение проблем, связанных с духовными потребностями

Ответ:

1 – б, в, г, ж

2 – е, з, к

3 – а, д, и, л

Вопрос 2 (пример теста открытого типа):

Описание ситуации: Мальчик, сын японского дипломата, работающего в США, учится в американской школе. Во время перемены он, по мнению учителя, повел себя некорректно по отношению к другим ученикам. Учитель отвел ученика в угол и стал говорить ему, что он повел себя неправильно. Во время беседы мальчик смотрел в пол и молчал. На вопрос учителя, понял ли мальчик суть его замечания, ребенок продолжал смотреть в пол и молчать. После беседы учитель пожаловался директору на некорректное поведение ученика и его неуважение к учителю. Мальчик же, придя домой, рассказал о ситуации родителям, те посчитали, что учитель повел себя не совсем правильно, и пожелали встретиться с директором школы.

Вопрос: Как вы полагаете, почему возник конфликт? Какую стратегию разрешения конфликта следует выбрать, учитывая причины ситуации, а также принятые в соответствующих культурах способы разрешения конфликтов?

Ответ:

Конфликт возникает вследствие различий культурных норм поведения между Японией и Соединенными Штатами Америки. Для японцев характерна культура вежливости и уважения старших, особенно учителей и родителей. Поэтому поведение мальчика, которое воспринимается учителем как знак непонимания или невежливость, может иметь совершенно другое значение в японской культуре. Например, взгляд в пол часто интерпретируется как признак уважения, внимания и послушания, тогда как в

американской культуре такое поведение может показаться признаком отсутствия интереса или даже дерзостью.

Причины возникновения конфликта:

1. Различия культур: Японская культура предполагает уважение старшего поколения путем внимательного слушания, смиренного взгляда в пол и молчания, что демонстрирует признание власти и мудрости взрослого человека. Американская культура ценит активное участие учеников в диалоге и открытость выражения мыслей и чувств.

2. Коммуникационные барьеры: Отсутствие взаимопонимания в интерпретациях невербальных сигналов ведет к недопониманию намерений сторон. Учителю сложно было оценить истинное отношение ребенка к своей речи, а ребенку трудно выразить свое понимание ситуации вербально.

3. Предвзятости: Со стороны учителя могло проявиться предвзятое мнение относительно поведения иностранца, основанное на стереотипах о поведении детей разных национальностей.

Стратегии разрешения конфликта

Для эффективного решения проблемы важно учитывать обе культуры и действовать осторожно, чтобы избежать дальнейших осложнений.

Возможные стратегии:

1. Диалогическое общение: Родители мальчика могли бы обратиться к учителю и объяснить традиционное японское восприятие ситуаций подобного рода. Это позволит учителю лучше понимать культурные особенности ученика и скорректировать ожидания от его поведения.

2. Тренировка межкультурной компетенции: Школа могла бы организовать занятия по развитию понимания культурных особенностей учащихся разных стран. Такие мероприятия способствуют лучшему пониманию друг друга среди педагогов и школьников.

3. Обучение коммуникации: Ребенку можно предложить освоить некоторые элементы западной коммуникативной модели, такие как умение выражать согласие словами ("Да, я понимаю") или визуальным контактом глазами, чтобы избежать аналогичных проблем в будущем.

4. Поддержка семьи: Родителям следовало поддержать сына, одновременно подчеркнув важность уважения местных традиций и правила учебного заведения. Важно обсудить с ребенком, как вести себя в ситуациях, где встречаются разные нормы поведения.

5. Индивидуальная работа психолога: Возможно привлечение школьного психолога для помощи мальчику адаптироваться к местной образовательной среде, повысить уровень уверенности и комфорта в коллективе сверстников.

Вопрос 3. Выберите правильно составленный комплекс производственной гимнастики для работников умственного труда, находящихся на рабочем месте в основном в положении сидя:

<i>Варианты упражнений</i>	<i>Порядок выполнения упражнений</i>
а) Приседания, прыжки, бег, переходящий в ходьбу	1. Медленно, последовательно выполнять упражнения с глубоким дыханием
б) Глубокое дыхание и расслабление мышц рук	2. Использовать динамические упражнения на незадействованные группы мышц
в) Сидя в удобной позе (или лежа) с расслабленными мышцами всего тела (1-2 мин.)	3. Чередование медленного (статичного) и быстрого (динамического) выполнения упражнений
г) Махи руками и ногами	

д) Повороты, наклоны в стороны и вперед с движениями рук и ног	
е) Упражнения в потягивании	

Вопрос 4. Чрезвычайная ситуация: пожар (пламя, задымление), есть пострадавшие от пламени и задымления, а также получившие травмы при экстренной эвакуации. Выберите верный порядок действий в данной ситуации:

а) Сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара, по возможности принять меры по эвакуации людей, тушению пожара. Пострадавшему от ожогов приложить к телу влажную ткань (стерильную повязку), отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – наложить шину на сломанные части тела, после этого транспортировать.

б) Принять меры по тушению пожара и эвакуации людей, в случае, если не справляетесь своими силами, сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара. Пострадавшему от ожогов приложить к телу влажную ткань (стерильную повязку), отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – наложить шину на сломанные части тела, после этого транспортировать.

в) Пострадавшему от ожогов освободить кожу от прилипшей одежды и смазать маслом или спиртом, отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – наложить шину на сломанные части тела, после этого транспортировать. Принять меры по тушению пожара и дальнейшей эвакуации людей, в случае, если не справляетесь своими силами, сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара

г) Пострадавшему от ожогов освободить кожу от прилипшей одежды и смазать маслом или спиртом, отравившемуся продуктами горения – провести непрямой массаж сердца и искусственное дыхание, при переломах – эвакуировать человека с места пожара и наложить шину на сломанную конечность. Принять меры по тушению пожара и дальнейшей эвакуации людей, в случае, если не справляетесь своими силами, сообщить в пожарную охрану адрес объекта и место возникновения пожара

Ответ: а.

Вопрос 5. Маша работает в туристическом агентстве, где кроме нее в офисе трудится еще 3 человека. У них в офисе сломался один компьютер и теперь Маше нужно одалживать свой компьютер коллеге. Маша приняла решение составить график работы за компьютером. Какую стратегию поведения в ситуации приняла Маша?

- а) избегание
- б) сотрудничество
- в) конфронтация
- г) объединение

Ответ: б

Вопрос 6. Рабочая группа из десяти человек обсуждает проект нового закона. В исходный текст закона внесено несколько поправок. Однако наиболее принципиальные изменения так и не были внесены. За эти поправки выступает меньшинство группы, однако, согласно существующей процедуре, группа должна утвердить проект единогласно. Люди, выступающие за эти поправки, могут согласиться с большинством или отстаивать свое мнение. Как можно организовать условия, чтобы они согласились с большинством?

- а) люди, выступающие за поправки, высоко оценивают свои возможности
- б) члены, рабочей группы спокойны, и не испытывают тревоги за будущее
- в) наиболее авторитетные члены группы не согласны с большинством
- г) голосование проходит «явно»: члены группы знают, что ответили их коллеги

Ответ: г

Вопрос 7. К коррупционным деяниям относятся:

- А) дача взятки;
- Б) присвоение полномочий должностного лица;
- В) злоупотребление служебным положением;
- Г) незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды

Ответ: А, В, Г.

Ситуационная задача 1. Компания по производству эксклюзивных аксессуаров для свадебных и вечерних платьев создана три года назад двумя дизайнерами – модельерами. Несмотря на рост бизнеса, доходность по-прежнему невысокая.

Спрос на такую продукцию в городе высокий и сегодня явно не удовлетворен: дизайнерские фирмы предлагают ее в небольшом объеме. Компания использует ручной труд, что ценится на рынке одежды и аксессуаров превыше всего. Налицо незаполненная рыночная ниша.

Согласно статистике, численность целевого сегмента составляет порядка 15 300 человек. Интенсивность потребления продукта – 10 единиц в год. Менеджер по маркетингу считает возможным довести отношение удельных продаж компании к общей численности сегмента до 0,02.

Качество изделий компании не уступает западному, а стоит ее продукция куда дешевле. Материалы для своих изделий компания закупает в Западной Европе. Выпуск уникальной продукции сопряжен с высокими производственными издержками, но снизить их означает потерять оригинальность и высокое качество.

Продукция реализуется через бутики и собственные мастерские. Прибыли едва хватает на покрытие заработной платы персонала. Продажа через бутики посредников подразумевает слишком высокие торговые наценки – 150% и выше. Это тормозит развитие бизнеса. На открытие собственного фирменного магазина денег нет.

Вопросы и задания:

- 1) Опишите профиль целевого сегмента.
- 2) Предложите методы и средства для выявления потребности целевых покупателей.
- 3) Дайте рекомендации в отношении ценовой и сбытовой политик.
- 4) Разработайте название товара / компании.
- 5) Определите объем годового рынка (рыночный спрос)
- 6) Рассчитайте прогнозируемый объем продаж компании

Ответ:

- 1) целевой потребитель – женщины от 20 до 45 лет, которые отличаются нестандартным вкусом и ценят собственную индивидуальность, стараясь подчеркнуть ее эксклюзивными вещами и аксессуарами.
- 2) Основные методы выявления потребностей целевых покупателей – это опросы (онлайн и офлайн)
- 3) Поскольку продукция эксклюзивная и штучная, создаваемая для каждого потребителя отдельно, ценовая политика должна учитывать эти особенности продукта и быть выше, чем товары массмаркета. Сбытовая политика сейчас традиционная: личные продажи (через мастерские) и через посредников (бутики). Предлагаем выйти на онлайн рынок, использовать маркетплейсы и он-лайн магазины.
- 4) Для компании, специализирующейся на производстве эксклюзивных аксессуаров для свадебных и вечерних платьев, можно предложить следующие названия:
Elegance Craft: Это название подчеркивает эксклюзивность и ручной труд, который ценится на рынке одежды и аксессуаров.
Wedding Whimsy: Название отражает творческий подход к созданию аксессуаров для свадебных платьев.
Evening Elegance: Это название акцентирует внимание на вечерних аксессуарах, подчеркивая их элегантность.
Handmade Glamour: Название подчеркивает ручной труд и гламурность продукции.
Bridal Bling: Это название отражает блеск и эксклюзивность свадебных аксессуаров.
Каждое из этих названий отражает уникальность и качество продукции компании, а также ее ориентацию на высококачественные ручные изделия.
- 5) Определение общего потребления продукта:
численность целевого сегмента составляет 15,300 человек.
интенсивность потребления продукта составляет 10 единиц в год.
Общее потребление продукта в сегменте:
- 6) $=15,300 \times 10 = 153,000$ $=15,300 \times 10 = 153,000$
- 7) Определение объема продаж (доли рынка) компании:
Менеджер по маркетингу считает возможным довести отношение удельных продаж компании к общей численности сегмента до 0.02.
Доля рынка компании:
 $=0.02 \times 15,300 = 306$ $=0.02 \times 15,300 = 306$
Таким образом, объем годового рынка для компании составляет 306 единиц продукта.

Ситуационная задача 2. Изучите полученный образец товара 1. Проведите оценку соответствия товарной информации требованиям нормативной документации.



Рисунок 1 – Образец товара

Проведите информационную идентификацию на основе информации на упаковке товара, данные представьте в таблице.

Требования к маркировке крема для лица и зоны декольте (ГОСТ 32117-2013 Продукция парфюмерно-косметическая. Информация для потребителя. Общие требования)	Фактическое значение	Анализ информации
1) название (при наличии)	да	соответствует
2) наименование	да	соответствует
3) назначение изделия	да	соответствует
4) наименование и место нахождения изготовителя	да	соответствует
5) товарный знак изготовителя (при наличии)	да	соответствует
6) масса, объем, количество	да	соответствует
7) состав продукции	да	соответствует
8) условия хранения	да	соответствует
9) сведения о способах применения (при необходимости)	да	соответствует
10) срок годности	да	соответствует
11) указание нормативного или технического документа	нет	не соответствует
12) информация об оценке (подтверждении) соответствия	нет	не соответствует
13) особые меры предосторожности (при необходимости) при применении продукции	да	соответствует
14) номер производственной партии, специальный код или другое обозначение, позволяющее идентифицировать партию продукции	да	соответствует

Сделайте вывод о соответствии товарной информации требованиям нормативной документации.

Ответ: товарная информация не в полной мере соответствует требованиям ГОСТ 32117-2013 Продукция парфюмерно-косметическая. Информация для потребителя. Общие требования

Ситуационная задача 3

Для оптимизации процесса закупки товаров на предприятии ООО «Анкор» было предложено применить формулу Уильсона. По данным учета затрат компании, известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 5000 руб., годовая потребность в товарах - 1200 шт., цена единицы товара 8000 руб., издержки на содержание единицы товара на складе в процентах от закупочной цены - 25%.

Рассчитайте оптимальный размер заказа.

Ответ: Для решения задачи по формуле Вильсона (формула экономического заказа) необходимо определить оптимальный объем заказа, который минимизирует общую стоимость. Формула Вильсона определяется следующим образом:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

где:

- Q^* — оптимальный объем заказа,
- D — годовая потребность в товарах,
- S — стоимость подачи одного заказа,
- H — издержки на содержание единицы товара на складе.

Данные для задачи:

- Стоимость подачи одного заказа (S) = 5000 руб.
- Годовая потребность в товарах (D) = 1200 шт.
- Издержки на содержание единицы товара на складе (H) = 25% от закупочной цены.

Сначала нужно рассчитать издержки на содержание единицы товара в рублях:

$$H = 0.25 \times 8000 = 2000 \quad H = 0.25 \times 8000 = 2000$$

Теперь подставим значения в формулу Вильсона:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \times 1200 \times 5000}{2000}}$$
$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \times 1200 \times 5000}{2000}} = \sqrt{\frac{12000000}{2000}} = \sqrt{6000} \approx 77$$