



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала ВГУЭС
в г. Уссурийске

 А.П. Уллиева

СОГЛАСОВАНО

Зам.директора по УР

 О.А. Улитина
2020г

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ (ИТОГОВОЙ) АТТЕСТАЦИИ

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Базовый уровень подготовки

Очная форма обучения

Уссурийск, 2020г.

Содержание

| | |
|--|----|
| 1 Общие положения | 5 |
| 2 Государственная экзаменационная комиссия | 6 |
| 3 Формы государственной итоговой аттестации | 8 |
| 4 Порядок проведения государственной итоговой аттестации | 9 |
| 5 Порядок проведения государственной итоговой аттестации для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья | 11 |
| 6 Порядок подачи и рассмотрения апелляций | 12 |
| 7 Руководство выпускной квалификационной работой | 15 |
| 8 Структура и содержание выпускной квалификационной работы | 17 |
| 9 Выбор темы выпускной квалификационной работы | 20 |
| 10 Информационное обеспечение обучения | 25 |
| Приложение А | 31 |
| Приложение Б | 32 |
| Приложение В | 33 |
| Приложение Г | 35 |
| Приложение Д | 35 |
| Приложение Е | 38 |
| 1 Паспорт фонда оценочных средств для государственной итоговой аттестации | 42 |
| 2 Общие требования к выпускной квалификационной работе | 58 |
| 3 Примерная тематика выпускных квалификационных работ | 59 |
| 4 Критерии оценки | 63 |

1 Общие положения

1.1 Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (далее - Порядок) устанавливает правила организации и проведения государственной итоговой аттестации студентов (далее - студенты, выпускники), завершающей освоение основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования (программы подготовки специалистов среднего звена) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), базовой подготовки, включая формы государственной итоговой аттестации, требования к использованию средств обучения и воспитания, средств связи при проведении государственной итоговой аттестации, требования, предъявляемые к лицам, привлекаемым к проведению государственной итоговой аттестации, порядок подачи и рассмотрения апелляций, изменения и (или) аннулирования результатов государственной итоговой аттестации, а также особенности проведения государственной итоговой аттестации для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья.

1.2 Студентам и лицам, привлекаемым к государственной итоговой аттестации, во время ее проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

1.3 Лица, осваивающие образовательную программу среднего профессионального образования в форме самообразования либо обучавшиеся по не имеющей государственной аккредитации образовательной программе среднего профессионального образования, вправе пройти экстерном государственную итоговую аттестацию в образовательной организации, осуществляющей образовательную деятельность по имеющей государственную аккредитацию образовательной программе среднего профессионального образования, в соответствии с настоящим Порядком.

2 Государственная экзаменационная комиссия

2.1 В целях определения соответствия результатов освоения студентами образовательных программ среднего профессионального образования соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования государственная итоговая аттестация проводится государственной экзаменационной комиссией, которая создается в соответствии с порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки от 16 августа 2013 г. № 968 г Москва (п.6 – 9).

Государственная экзаменационная комиссия формируется из педагогических работников филиала и 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 специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки.

Состав государственной экзаменационной комиссии утверждается приказом по университету ВГУЭС.

2.2 Государственную экзаменационную комиссию возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность государственной экзаменационной комиссии, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Председатель государственной экзаменационной комиссии утверждается не позднее 20 декабря текущего года на следующий календарный год (с 1 января по 31 декабря) федеральным органом исполнительной власти (Минобрнауки России).

Председателем государственной экзаменационной комиссии утверждается лицо, не работающее в образовательной организации, из числа:

руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность по профилю подготовки выпускников, имеющих ученую степень и (или) ученое звание;

руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность по профилю подготовки выпускников, имеющих высшую квалификационную категорию;

представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников.

2.3 Директор филиала ВГУЭС является заместителем председателя государственной экзаменационной комиссии. В случае создания в образовательной

организации нескольких государственных экзаменационных комиссий назначается несколько заместителей председателя государственной экзаменационной комиссии из числа заместителей руководителя филиала ВГУЭС или педагогических работников, имеющих высшую квалификационную категорию.

2.4 Государственная экзаменационная комиссия действует в течение одного календарного года.

3 Формы государственной итоговой аттестации

3.1 Формой государственной итоговой аттестации по образовательной программе среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки, является защита выпускной квалификационной работы.

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

3.3 Выпускная квалификационная работа выполняется в виде дипломной работы (дипломного проекта).

3.4 Государственная итоговая аттестация выпускников не может быть заменена оценкой уровня их подготовки на основе текущего контроля успеваемости и результатов промежуточной аттестации.

4 Порядок проведения государственной итоговой аттестации

4.1 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.

4.2 Программа государственной итоговой аттестации, требования к выпускным квалификационным работам, а также критерии оценки знаний, утвержденные образовательной организацией, доводятся до сведения студентов, не позднее чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

4.3 Защита выпускных квалификационных работ проводится на открытых заседаниях государственной экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

4.4 Результаты государственной итоговой аттестации определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий.

4.5 Решения государственных экзаменационных комиссий принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании государственной экзаменационной комиссии является решающим.

4.6 Лицам, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине, предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию без отчисления из филиала ВГУЭС.

Дополнительные заседания государственных экзаменационных комиссий организуются в установленные филиалом ВГУЭС сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления лицом, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине.

4.7 Обучающиеся, не прошедшие государственной итоговой аттестации или получившие на государственной итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, проходят государственную итоговую аттестацию не ранее чем через шесть месяцев после прохождения государственной итоговой аттестации впервые.

Для прохождения государственной итоговой аттестации лицо, не прошедшее государственную итоговую аттестацию по неуважительной причине или получившее на государственной итоговой аттестации неудовлетворительную оценку, восстанавливается в

филиале ВГУЭС на период времени, установленный филиалом ВГУЭС самостоятельно, но не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения государственной итоговой аттестации соответствующей образовательной программы среднего профессионального образования.

Повторное прохождение государственной итоговой аттестации для одного лица назначается не более двух раз.

4.8. Решение государственной экзаменационной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем государственной экзаменационной комиссии (в случае отсутствия председателя - его заместителем) и секретарем государственной экзаменационной комиссии и хранится в архиве филиала ВГУЭС.

5 Порядок проведения государственной итоговой аттестации для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья

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

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

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

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

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

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

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

6 Порядок подачи и рассмотрения апелляций

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

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

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

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

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

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

6.5 Апелляционная комиссия состоит из председателя, не менее пяти членов из числа педагогических работников филиала ВГУЭС, не входящих в данный учебный год в состав государственных экзаменационных комиссий и секретаря. Председателем апелляционной комиссии является директор филиала либо лицо, исполняющее в установленном порядке обязанности директора филиала. Секретарь избирается из числа членов апелляционной комиссии.

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

На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей государственной экзаменационной комиссии.

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

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

Указанные лица должны иметь при себе документы, удостоверяющие личность.

6.7 Рассмотрение апелляции не является пересдачей государственной итоговой аттестации.

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

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

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

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

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

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

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

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

6.12 Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

6.13 Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем и секретарем апелляционной комиссии и хранится в архиве филиала ВГУЭС.

7 Руководство выпускной квалификационной работой

7.1 Руководитель выпускной квалификационной работы назначается ректором университета ВГУЭС. Одновременно, кроме основного руководителя, могут быть назначены консультанты по отдельным частям (вопросам) выпускной квалификационной работы. По отдельным темам руководство дипломными работами могут осуществлять специалисты и опытные работники торговых предприятий.

По утвержденным темам руководители выпускных квалификационных работ разрабатывают индивидуальные задания для каждого студента. Объем задания – 1-2 листа. Образец оформления индивидуального задания дан в приложении 3.

7.2 Задания на выпускную квалификационную работу рассматриваются на заседании цикловой методической комиссии, подписываются руководителем работы и утверждаются заместителем директора по учебной работе филиала и выдаются студенту не позднее, чем за две недели до начала преддипломной практики.

Задания на выпускную квалификационную работу сопровождаются консультацией, в ходе которой разъясняются назначение и задачи, структура и объем работы, принципы разработки и оформления, примерное распределение времени на выполнение отдельных частей выпускной квалификационной работы.

7.3 Общее руководство и контроль выполнения выпускных квалификационных работ осуществляет руководитель выпускной квалификационной работы.

Основными функциями руководителя выпускной квалификационной работы являются:

разработка индивидуальных заданий;

консультирование по вопросам содержания и последовательности выполнения выпускной квалификационной работы;

оказание помощи студенту в подборе необходимой литературы;

контроль хода выполнения выпускной квалификационной работы;

подготовка письменного отзыва на выпускную квалификационную работу.

По завершении студентом выпускной квалификационной работы руководитель подписывает ее и вместе с заданием и своим письменным отзывом передает в учебную часть филиала. Отзыв составляется в произвольной форме.

7.4 Руководитель не выставляет оценку выпускной квалификационной работы, а только рекомендует или не рекомендует ее к защите в ГАК.

Выпускные квалификационные работы подлежат обязательному рецензированию специалистами из числа работников предприятий, организаций, преподавателей

образовательных учреждений, хорошо владеющих вопросами, связанными с тематикой выпускных квалификационных работ.

Рецензенты выпускных квалификационных работ назначаются распоряжением по университету.

Форма направления на рецензию и содержание рецензии даны в приложениях 4 .

Содержание рецензии доводится до сведения студента не позднее, чем за день до защиты выпускной квалификационной работы.

Внесение изменений в выпускную квалификационную работу после получения рецензии не допускается.

8 Структура и содержание выпускной квалификационной работы

Структура выпускной квалификационной работы включает:

титульный лист (приложение 1)

задание на выполнение дипломной работы с календарным графиком;

содержание;

введение;

основную часть, состоящую из двух разделов:

теоретическая часть;

опытно-экспериментальная часть (практическая часть)

заключение, содержащее выводы и рекомендации относительно возможностей применения полученных результатов

список используемой литературы;

приложение.

Выпускные квалификационные работы могут выполняться студентами, как в образовательных учреждениях, так и на предприятиях (в организациях).

Титульный лист является первым листом дипломной работы и заполняется по форме, приведенной в приложении 1.

Содержание включает наименование всех разделов, подразделов и пунктов, приложений с указанием номеров страниц, на которых они помещены.

Материал, представленный в выпускной квалификационной работе, должен соответствовать названию темы.

Введение — вступительная часть квалификационной работы, в которой:

обосновывается актуальность темы работы, ее теоретическая и практическая значимость;

определяются цели и задачи исследования, возможные пути решения поставленных задач;

определяются границы (параметры) исследования (объект, предмет);

хронологические и (или) предметные, и (или) географические рамки;

отмечаются положения, которые выносятся на защиту, описывается структура работы.

По объему введение, как правило, не должно превышать 3-4 листов.

Теоретическая часть — теоретико-методологическая основа исследуемой проблемы, в которой:

описывается сущность и характеристика предмета и объекта исследования, содержание процесса их развития и современное состояние;

оценивается место исследуемого объекта в рамках исследуемой предметной области;

оценивается степень изученности исследуемой проблемы. Называются теоретически и практически решенные и спорные (дискуссионные) проблемы, по-разному освещенные в научной литературе, с указанием личного мнения автора квалификационной работы. При этом анализируется и обобщается литература в области предмета исследования;

проводится уточнение понятийно-категориального аппарата;

предлагаются собственные или уточняются существующие классификации (типологии) исследуемых процессов, явлений и факторов;

представляются социальные, экономические, правовые, психологические и организационные аспекты анализируемой проблемы.

Теоретическая часть, как правило, составляет содержание первой главы выпускной квалификационной работы.

Опытно-экспериментальная часть — практическая или графическая составляющая выпускной квалификационной работы, в которой принятые по исследуемой проблеме решения могут быть представлены методиками, расчетами, анализом экспериментальных данных, продуктом творческой деятельности или изделиями, изготовленными студентом в соответствии с заданием, чертежами, схемами, графиками, диаграммами и пр.

Указанная часть работы, как правило, образует вторую главу выпускной квалификационной работы.

Заключение, выводы и рекомендации относительно возможностей применения полученных результатов — это последовательное, логически стройное, краткое изложение результатов проведенного исследования, играющее роль концовки, в которой формулируются новизна и практическая значимость полученных результатов, предложения по их использованию и направления для дальнейших исследований в данной сфере.

Объем указанной части работы — не более 4-5 листов.

Список используемой литературы — помещаемый после заключительной части квалификационной работы, оформленный по всем библиографическим правилам и пронумерованный перечень использованных дипломником источников информации (литературы и других информационных источников).

Подбор и анализ литературы является важным этапом подготовки выпускной квалификационной работы. Студент самостоятельно, опираясь на консультации

руководителя, подбирает необходимую литературу. В дипломной работе рекомендуется использовать законодательные акты, нормативные документы, учебную литературу, периодические источники, статистические ежегодники, Интернет-источники. Количество источников зависит от темы и определяется студентом по согласованию с руководителем, как правило, используется 20-30 работ.

Источниками информации о деятельности торговых организаций и предприятий служат статистические отчеты, отчетные балансы, плановые показатели и личные наблюдения. Доступ к данным и разрешение на их использование студент должен получить у руководителей предприятий, т.к. некоторые показатели могут составлять коммерческую тайну.

Приложения — все вспомогательные или дополнительные материалы, не являющиеся существенно важными для понимания решения научной задачи, помещаемые на последних страницах выпускной квалификационной работы:

сведения, дополняющие исследования;

промежуточные исследования, формулы и расчеты;

таблицы вспомогательных цифровых данных;

иллюстрации вспомогательного характера;

документы, подтверждающие использование результатов работы в практической деятельности организации;

иллюстрации, таблицы на листах формата А3, и т.д.

Общий объем выпускной квалификационной работы 30 - 40 листов машинописного текста с интервалом 1,5 (не считая приложений).

9 Выбор темы выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа должна иметь актуальность, новизну, практическую значимость и соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Темы выпускных квалификационных работ разрабатываются преподавателями МДК в рамках профессиональных модулей, и рассматриваются на заседании цикловой методической комиссии. Студенту предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной работы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика выпускной квалификационной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки.

Для подготовки выпускной квалификационной работы студенту назначается руководитель и, при необходимости, консультанты.

Выбор одной и той же темы двумя студентами, проходящими преддипломную практику на одном предприятии, не допускается.

Темы выпускных квалификационных работ должны отвечать современным требованиям развития науки, техники, производства, экономики, культуры и образования.

К выполнению выпускной квалификационной работы студентам целесообразно готовиться заранее. Для получения фактических данных необходимо использовать материалы производственной и преддипломной практик, а также результаты исследований, полученные в ходе подготовки курсовых работ. Студенты заочной формы обучения выбирают тему выпускной квалификационной работы с учетом профиля и места работы.

Тематика работ в виде примерного перечня заблаговременно доводится до сведения студентов. После предварительного выбора и ознакомления с рекомендуемой литературой студент с руководителем работы уточняет тему, конкретизирует вопросы предполагаемого исследования, разрабатывает план ее написания с учетом места прохождения преддипломной практики.

Студент оформляет заявление (приложение 2) на имя директора филиала о разрешении выполнять работу по выбранной теме и совместно с руководителем разрабатывает задание и календарный график проведения исследования, включающий следующие этапы:

работа с научной литературой;
 освоение экспериментальных методов исследования;
 выполнение экспериментальной и аналитической работы по сбору данных;
 анализ полученных данных, формулирование выводов и рекомендаций;
 оформление работы в соответствии с установленными требованиями.

Примерная тематика выпускных квалификационных работ

| | Тема выпускной квалификационной работы (ВКР) | Код профессионального модуля, отражаемый в ВКР | Формируемые ПК |
|----|--|--|--------------------------------------|
| 1 | Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики (на примере) | ПМ.01 | ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.7 |
| 2 | Проектирование и повышение эффективности технологий лизинговых операций (на примере...) | ПМ.01 | ПК 1.4 ПК 1.7 |
| 3 | Анализ и разработка мероприятий по обеспечению конкурентоспособности розничного предприятия торговли в условиях расширения деятельности розничных сетей | ПМ.01 | ПК 1.4 ПК 1.9 |
| 4 | Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли | ПМ.01 | ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.7 ПК 1.9 |
| 5 | Организация и пути совершенствования коммерческой деятельности в розничном (оптовом) торговом предприятии | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.7 |
| 6 | Организация и пути совершенствования сбытовой деятельности производственного предприятия на примере предприятий города | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.7 |
| 7 | Организация и совершенствование системы закупок и продаж в оптово-посреднической фирме | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.9 |
| 8 | Управление продвижением товаров в коммерческом предприятии | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.7 |
| 9 | Проблемы и основные направления совершенствования организации и технологии коммерческой работы по закупкам товаров | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.7 |
| 10 | Рынок как среда функционирования коммерческих предприятий: его характеристика и влияние на деятельность торгового предприятия в секторе оптовой (розничной) торговли | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.7 ПК 1.8 |

| | | | |
|----|--|-------|--------------------------------------|
| 11 | Разработка рекомендаций по совершенствованию хозяйственной деятельности организации | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 |
| 12 | Развитие и особенности функционирования торговых центров на российском рынке | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 |
| 13 | Организация торговли в Internet- сети на примере... | | ПК 1.1 ПК 1.4 ПК 1.9 |
| 14 | Развитие индивидуального предпринимательства: проблемы и пути решения | ПМ.02 | ПК 2.3 ПК 2.8 |
| 15 | Роль малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии территории | ПМ.02 | ПК 2.3 ПК 2.8 |
| 16 | Лизинг как инструмент финансирования инвестиционных и/или инновационных проектов на предприятии (организации, фирме) | ПМ.02 | ПК 2.3 ПК 2.9 |
| 17 | Анализ эффективности рекламного сопровождения программ стимулирования сбыта | ПМ.02 | ПК 2.3 ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.8 |
| 18 | Роль рекламы в системе маркетинговых коммуникаций, тестирование и оценка её эффективности на материалах оптово (розничного) предприятия торговли | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.8 |
| 19 | Основные медиапроекты, оценка эффективности и их оптимизация (на примере...) | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.8 |
| 20 | Разработка ценовой политики, механизмы расчета и установления цены на продукцию (работы, услуги) на предприятии (организации, фирме) | ПМ.02 | ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.9 |
| 21 | Оценка розничного товарооборота и пути увеличения продажи товаров (на примере) | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 2.4 |
| 22 | Максимизация прибыли как главная цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации, фирмы): анализ формирования, пути повышения и эффективности использования | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.9 |
| 23 | Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации на материалах розничного (оптового) предприятия. | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.9 |
| 24 | Принципы формирования, методы оценки и снижения затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) на предприятии (организации, фирме) | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.9 |

| | | | |
|----|---|-------|-------------------------------------|
| 25 | Диверсификация деятельности предприятия (организации, фирмы) и экономическая оценка ее эффективности | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 2.9 |
| 26 | Оценка эффективности технологий мерчендайзинга в организации продвижения товаров в торговых сетях | ПМ.02 | ПК 2.6 ПК 2.7 |
| 27 | Основные принципы выкладки товаров на торговом оборудовании в магазине с позиции мерчендайзинга и анализ привлекательности товарного отдела | ПМ.02 | ПК 2.6 ПК 2.7 |
| 28 | Реализация сбытовой политики и методы стимулирования продажи товаров | ПМ.02 | ПК 2.8 ПК 2.9 |
| 29 | Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК2.4 ПК 2.9 |
| 30 | Спрос и методы его изучения в коммерческих структурах | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.7 |
| 31 | Использование результатов маркетинговых исследований для управления коммерческой деятельностью предприятия торговли (WS) | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.7 |
| 32 | Характеристика методов управления товарными запасами и их использование в коммерческой деятельности торгового предприятия | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК2.2 |
| 33 | Управление магазином: комплекс маркетинговых мероприятий по повышению эффективности работы розничной компании. | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 |
| 34 | Организация и пути совершенствования сбытовой деятельности розничного торгового предприятия | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК2.2 |
| 35 | Роль товарных марок и торговых знаков в коммерческой деятельности | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 |
| 36 | Маркетинговые функции тары и упаковки товаров, значимость и пути её улучшения | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 |
| 37 | Оценка оптового товарооборота и пути увеличения оптовых продаж | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК2.4 ПК 2.9 |
| 38 | Маркетинг в развитии коммерческой деятельности торгового предприятия на современном этапе | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК2.4 ПК 2.9 |
| 39 | Анализ сезонных колебаний продаж товаров в торговом предприятии на примере магазина «Хладсервис» | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК2.4 ПК 2.9 |
| 40 | Бизнес-планирование коммерческой | ПМ.02 | ПК 2.1 |

| | | | |
|----|--|-------|--|
| | деятельности фирмы (WS) | | ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.9 |
| 41 | Товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя | ПМ.03 | ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 |
| 42 | Управление товарным ассортиментом и подходы к его формированию в розничной (оптовой) торговой организации | ПМ.03 | ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 |
| 43 | Организация оценки качества товаров в розничном (оптовом) торговом предприятии (на примере конкретной группы товаров) | ПМ.03 | ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8 |
| 44 | Формирование товарной политики и рыночной стратегии предприятия (организации, фирмы) | ПМ.03 | ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 |
| 45 | Формирование стратегии товарного ассортимента коммерческого предприятия | ПМ.03 | ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 |
| 46 | Выявление и предупреждение фальсификации товаров в коммерческой деятельности | ПМ.03 | ПК 3.3 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8 |
| 47 | Анализ и разработка мероприятий по совершенствованию объема продаж игрушек на примере торгового предприятия | ПМ.03 | ПК 3.3 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8 |
| 51 | Организация перевозок грузов различными видами транспорта и особенности конкурентных условий по видам транспорта | ПМ.04 | ПК 1.9. ПК 2.6. ПК 2.8. |
| 52 | Организация рекламной деятельности торгового предприятия в современных условиях | ПМ.04 | ПК 1.9. ПК 2.6. ПК 2.8. |
| 53 | Реклама в сфере торговли | ПМ.04 | ПК 1.9. ПК 2.6. ПК 2.8. |

10 Информационное обеспечение обучения

Основная литература

1 Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451544>

2 Семёнов, А. В. Технологическое оборудование предприятий отрасли (торговля) : учебное пособие / А. В. Семёнов, В. В. Матюшев, В. М. Долбаненко. — Красноярск : КрасГАУ, 2015. — 204 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/103859>

3 Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 288 с. — ISBN 978-5-394-01131-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93379>

4 Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453303>

5 Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Г. Пансков. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 472 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13209-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449529>

6 Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06970-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455587>

7 Финансы : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 439 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13306-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/457474>

8 Моисеенко, Н.С. Основы товароведения : учебник / Моисеенко Н.С. — Москва : КноРус, 2019. — 413 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-07180-9. — URL: <https://book.ru/book/931835>

9 Косарева, О. А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник / О. А. Косарева. — Москва : Университет «Синергия», 2020. — 452 с. — ISBN 978-5-4257-0453-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/143986>

10 Киселева, М. Ю. Товароведение однородных групп непродовольственных товаров : учебное пособие / М. Ю. Киселева. — Самара : СамГАУ, 2018. — 250 с. — ISBN 978-5-88575-548-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/113432>

11 Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Каращук. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12401-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447436>

Дополнительная литература

1 Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 456 с. — ISBN 978-5-394-02471-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/105553>

2 Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447001>

3 Магомедов, А. М. Экономика организации : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07155-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454740>

4 Логистика и управление цепями поставок : учебник для среднего профессионального образования / В. В. Щербаков [и др.]. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 582 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11710-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452524>

5 Логистика : учебник для среднего профессионального образования / В. В. Щербаков [и др.]. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 387 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03877-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452535>

6 Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12516-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/457271>

7 Кольшкина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Кольшкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/448838>

8 Этапы развития и формы приграничной торговли между Китаем и Россией / Т.Е. Даниловских, И.А. Кузьмичева, Е.Г. Флик, Д.И. Кузьмичев // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. — 2016. — № 3. — С. 16-22. — ISSN 2073-3984. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/299712>

9 Яркина, Н. Н. Экономика предприятия (организации) : учебник / Н. Н. Яркина. — Керчь : КГМТУ, 2020. — 446 с. — ISBN 978-5-6042731-7-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/140647>

10 Налоги и налогообложение : учебник для среднего профессионального образования / Л. Я. Маршавина [и др.]; под редакцией Л. Я. Маршавиной, Л. А. Чайковской. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 510 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13743-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/466615>

11 Налоги и налогообложение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. И. Гончаренко [и др.]; ответственный редактор Л. И. Гончаренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 524 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-4244-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455868>

12 Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Н. Лыкова. — 2-е изд., перераб. и доп. —

Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 376 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12488-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447611>

13 Налоги и налогообложение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Поляк [и др.] ; под редакцией Г. Б. Поляка, Е. Е. Смирновой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 385 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06431-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450803>

14 Налоги и налогообложение. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Черник [и др.] ; под редакцией Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 438 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11991-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/446621>

15 Маркетинговые исследования : учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 314 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-5368-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/448543>

16 Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования : учебник для среднего профессионального образования / Д. В. Тюрин. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 342 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-4561-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/426329>

17 Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12516-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/457271>

18 Кащенко, Е. Г. Товароведение галантерейных товаров : учебное пособие / Е. Г. Кащенко. — Оренбург : ОГУ, 2017. — 128 с. — ISBN 978-5-7410-1954-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/110697>

19 Товароведение. Культурно-хозяйственные товары : учебное пособие / В. Е. Сыцко, Т. И. Цыбранкова, Т. Ф. Марцинкевич, М. Н. Михалко. — Минск : Вышэйшая школа, 2016. — 351 с. — ISBN 978-985-06-2699-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/92454>

20 Рыжиков, С.Н. Товароведение продовольственных товаров. Планы-конспекты выпускных квалификационных работ бакалавра : практикум / Рыжиков С.Н., Демидова Ю.М. — Москва : Русайнс, 2021. — 271 с. — ISBN 978-5-4365-5082-4. — URL: <https://book.ru/book/936803>

21 Лифиц, И.М. Теоретические основы товароведения : учебник / Лифиц И.М. — Москва : КноРус, 2019. — 219 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-07082-6. — URL: <https://book.ru/book/931895>

22 Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452241>

23 Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452612>

Интернет ресурсы

1. СПС «Консультант Плюс», режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Российская сеть центров правовой информации «Кодекс», режим доступа: <http://www.kodeks.ru>
3. СПС «Гарант» », режим доступа: <http://www.garant.ru>
4. Официальный сайт Президента Российской Федерации, режим доступа: <http://kremlin.ru/mainpage.shtml>
5. Официальный сайт Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации», режим доступа: <http://www.duma.gov.ru>
6. Официальный сайт Правительства Российской Федерации, режим доступа: <http://www.government.ru>

Нормативные документы

1. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.07.2018 N 192-ФЗ.
2. ГОСТ Р 51303-2013 15 Национальный стандарт РФ. Торговля Термины и определения.
3. ГОСТ Р 57855-2017 Услуги торговли. Распределительный центр. Общие требования.

4. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.
5. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.
6. О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт: Закон Российской Федерации от 33.05.2003 г. №54-ФЗ.
7. О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»: Закон Российской Федерации от 3 июля 2016 г. N 290-ФЗ.

Приложение А

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

ФИЛИАЛ ВГУЭС В Г. УССУРИЙСКЕ

РЕКОМЕНДОВАНО

к защите

Директор Филиала ВГУЭС
в г. Уссурійске

_____ А.П. Уллиева

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Спрос и методы его изучения в коммерческих
структурах

УСОКМ-17-137822.2927-С.01.000.ДР

Студент _____ А.А. Сарапик

Руководитель
преподаватель _____ Г.В. Серышева

Нормоконтролер _____ Г.В. Серышева

Уссурійск 2020

Приложение Б

Бланк заявления на утверждение темы дипломной работы

Директору филиала ВГУЭС

А.П. Уллиевой

От _____

(фамилия, имя, отчество)

Студента группы _____

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу утвердить тему дипломной работы _____

База практики _____

В качестве руководителя прошу утвердить _____

(ФИО преподавателя)

(дата)

(личная подпись студента)

(расшифровка подписи студента)

Руководитель дипломной работы: _____

(личная подпись)

(расшифровка подписи)

Приложение В

Задание на выполнение дипломной работы

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА
ФИЛИАЛ ВГУЭС В Г. УССУРИЙСКЕ

УТВЕРЖДАЮ
Председатель ЦМК
_____ Т.Г. Басалюк
подпись

« ____ » _____ 2020 г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение дипломной работы

Студентке Бесединой Светлане Сергеевне

Группы УСОКД 16 Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1. Тема ВКР Анализ сезонных колебаний продаж товаров в торговом предприятии утверждена приказом №2867-с от «23» апреля 2019 г.

2. Срок сдачи ВКР 04.06.2019

3. Состав, объем и структурное построение ВКР (Перечень подлежащих разработке вопросов)

3.1. Введение: Должно содержать обоснование актуальности выбранной темы, цель работы и конкретные задачи, поставленные в ВКР, сведения об объекте и предмете исследования, методологические основы решения поставленных задач, использованные основные материалы, приемы и методы исследования, отражать степень изученности в литературе исследуемых вопросов. Во введении указывается, на материалах какой организации, она выполнена.

3.2. Основная часть:

3.2.1 а) обобщение статистических данных, характеризующих влияние сезонных колебаний продаж товаров в торговом предприятии;

б) анализ нормативно-правовой базы, регламентирующей исследуемый предмет (его использование);

в) характеристика организации и основных направлений деятельности, ее организационной структуры с выделением подразделения, деятельность которого связана с предметом работы. В характеристике следует отразить описание ассортимента, выпускаемой продукции (или вид оказываемых услуг), масштабы (объемы) производства, особенности технологии, производственную, технологическую и организационную структуру.

г) комплексный анализ коммерческих результатов деятельности организации, на примере которой исследуется предмет.

3.2.2. Обоснование предлагаемых мероприятий по совершенствованию анализа сезонных колебаний продаж товаров в торговом предприятии. Они должны быть краткими и четкими, дающими полное представление о содержании, значимости, их научной и практической ценности, обоснованности разработок. Практические предложения должны вытекать из круга работ, выполненных лично выпускником. Результаты исследования должны соотноситься с общей целью и поставленными задачами во введении.

В Заключении обобщаются теоретические и практические выводы и предложения, которые были соответственно сделаны и внесены в результате проведенного исследования.

Рекомендуемая литература: Законы Российской Федерации; указы президента Российской Федерации; постановления исполнительных органов власти Российской Федерации по вопросам темы; инструктивные и методические указания Министерств и ведомств; учебники, учебные пособия, справочники, а также статьи, публикуемые в журналах; ведомственные документы: учредительные документы и устав организации; годовой бухгалтерский баланс за 2-3 года; планы работы организации, учреждения; информационно-технологическое обеспечение.

3.5. Перечень графического/иллюстративного/практического материала При выполнении расчетов следует использовать современные информационные технологии.

Консультатнт ВКР в части _____
(подпись) **Басалюк Т.Г.**
(расшифровка подписи)

Срок сдачи выполненной работы июня 2020

Дата выдачи задания: « » января 2020г.

Руководитель ВКР _____
подпись

Т.Г. Басалюк
расшифровка подписи

Согласовано (Директор ООО
«Архат Прим Строй» _____
подпись

В.В. Амеркулова
расшифровка подписи

Задание получил _____
подпись

С.С. Беседина
расшифровка подписи

Приложение Г

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу студентки
«ВЛАДИВОСТОКСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ЭКОНОМИКИ И
СЕРВИСА»

3 курса, специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Бесединой Светланы Сергеевны

(Фамилия, имя, отчество)

на тему: **Анализ сезонных колебаний продаж товаров в торговом предприятии**

Выпускная квалификационная работа студентки Бесединой Светланы актуальна, т.к. сезонные колебания оказывают серьезное влияние на товарооборот компании.

К плюсам дипломной работы относится сам факт проведенного анализа состояния товарных запасов ООО «Хладсервис» и влияние на них сезонного спроса.

Дипломный проект имеет введение, основную часть, состоящую из двух глав, и заключение. Присутствует приложение и список использованных источников.

Бесединой Светланой обработано достаточно большое количество научного материала, на высоком теоретическом и методологическом уровне проведено исследование особенностей и методов управления товарными запасами в розничной торговле как основного подхода сглаживания сезонных колебаний спроса. Материал в выпускной квалификационной работе изложен с соблюдением внутренней логики, между разделами прослеживается логическая взаимосвязь. Автор выпускной квалификационной работы показал отличный уровень владения теоретическими положениями по выбранной теме исследования, показал способность формулировать собственную точку зрения (теоретическую позицию) на основе анализа мнений разных ученых в этой области.

Бесединой Светланой проанализированы практические проблемы управления сезонным спросом на товары, выявлены проблемы, ставшие основой для разработки автором данного исследования практических рекомендаций и возможности использования их на практике.

Существенных недостатков в дипломной работе не выявлено. Таким образом, выпускная квалификационная работа соответствует всем требованиям. Студентка Беседина Светлана Сергеевна вправе претендовать на присвоение ей квалификации «менеджер по продажам».


Считаю, что данная работа заслуживает оценки **«Отлично»**.

Амеркулова Валентина Валентиновна – директор ООО «Архат Прим Строй», образование: высшее, стаж работы более 10 лет, тел. 89681653681

«___» июня 2020г _____ Амеркулова В.В.

(печать, подпись рецензента)

Приложение Д

| | |
|---|--|
|  | МИНОБРНАУКИ РОССИИ |
| | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса» |

ОТЗЫВ

о выполнении дипломной работы

Выпускник _____ группы УСО КМ-18

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Тема работы: Анализ и разработка мероприятий по совершенствованию объема продаж товаров на примере торгового предприятия.

1.Общая характеристика дипломной работы. Объем работы: страниц 22; Приложения: схем ; таблиц 2; графиков_ ; прочее_. Цель данной работы является анализ и разработка мероприятий по совершенствованию объёма продаж товаров на примере розничного торгового предприятия. Исходя из цели, необходимо выполнить следующие задачи: провести анализ и обобщить теоретические подходы к разработке и реализации сбытовой политики на предприятии розничной торговли; провести анализ существующих систем сбыта на предприятиях торговли; дать организационно-экономическую характеристику деятельности предприятия ИП Маркин В.Е.; проанализировать особенности реализации сбытовой политики на предприятии розничной торговли ИП Маркин В.Е, магазин «Продукты»; сделать выводы и разработать рекомендации по совершенствованию объёма продаж товаров на примере магазина «Продукты» ИП Маркин В.Е.. Актуальность темы исследования заключается в том, что для эффективного функционирования в условиях высокой конкуренции предприятия торговли нуждаются в создании условий, обеспечивающих стабильный объем реализации продукции. Теоретическая и практическая значимость темы исследования – высокая. 2.Соответствие работы заданию (по объему и степени разработки основных разделов). Содержание дипломной работы не в полной мере соответствует заданию. Степень разработанности аналитического раздела недостаточна. Анализ организационно-экономических показателей деятельности ИП Маркин В.Е. выполнен частично, анализ сбытовой деятельности ИП Маркин В.Е выполнен не в полном объеме. В главе 3 не приводится обоснование рекомендаций по совершенствованию объема продаж товаров ИП Маркин В.Е. 3.Положительные стороны работы. В качестве достоинств, следует отметить характеристику теоретических аспектов анализа теоретических подходов к разработке и реализации сбытовой политики на предприятии розничной торговли. Исследование теоретических подходов к продвижению и реализации продукции торговыми предприятиями свидетельствует о способностях студента к работе с теоретическими источниками информации, обобщению и систематизации полученной информации. Общая характеристика магазина рассмотрена с разных сторон, тем не менее не в полном объеме.

4.Недостатки в пояснительной записке и ее оформлении. В пояснительной записке отсутствуют графики, диаграммы, построенных на основе рассчитанных показателей., недостаточное количество аналитических таблиц. Список использованных источников не соответствует требованиям. В целом работа выполнена с нарушениями действующих требований ГОСТ. В работе присутствуют стилистические ошибки.

5.Характеристика графической части работы. Графическая часть в работе отсутствует

6.Степень самостоятельности обучающегося при разработке вопросов темы. В период выполнения дипломной работы студент продемонстрировал самостоятельность, а также умение обобщать, систематизировать и анализировать полученный теоретический и практический материал.

7. Оценка работы руководителем. Работа достойна оценки «хорошо», а ФИО студента заслуживает присвоения квалификации «менеджер по продажам».

Руководитель работы (ФИО, должность) / (подпись, Ф.И.О.) « » 06. 2021 г.

Приложение Е

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН ВЫПОЛНЕНИЯ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

| Этапы работы | Наименование разработанных разделов | Сроки выполнения разделов | Подпись, дата | | Заключение руководителя |
|--------------|---|---------------------------|-----------------------|------------------------------|-------------------------|
| | | | Раздел сдал (студент) | Раздел принял (руководитель) | |
| I | Введение. Теоретическая часть Глава 1, Глава 2. | 25 мая | | | |
| II | Теоретическая часть Глава 3 Расчётная часть | 30 мая-2 июня | | | |
| III | Заключение Приложения Списки источников | 5-6-июня | | | |
| IV | Заклучение . Мультимедийная презентация ПРЕДЗАЩИТА | 8-9 июня | | | |
| V | Прохождение рецензирования , нормконтроля и предоставление | 9-13 июня | | | |
| VI | Представление к защите | 15 июня | | | |


Руководитель ДР _____ / _____ « » _____ 20__ г.
подпись Ф.И.О.


Задание принял к исполнению _____ / _____ « » _____ 20__ г.
подпись Ф.И.О. студента



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала ВГУЭС
в г. Уссурийске
 А.П. Уллиева

ОБНОВЛЕНО
для набора 2018г.
Зам.директора по УР
 О.А. Улитина
2020г

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
(ИТОГОВОЙ) АТТЕСТАЦИИ ПО ОСНОВНОЙ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)
Квалификация выпускника – менеджер по продажам
Базовый уровень подготовки**

Очная форма обучения

Уссурийск, 2020г.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся, разработан в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования" (утв. Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 14 июня 2013 г. N 464 г. Москва).

Составители:
Серышева Г.В.
Коротких Е.Э.
Басалюк Т.Г.

Утверждена на заседании цикловой методической комиссии
от 16.04.2020 протокол № 8

Председатель цикловой методической комиссии _____



подпись

Басалюк Т.Г.
фамилия,

инициалы

« 16 » _____ 04, 2020

Председатель цикловой методической комиссии (выпускающей)


Подпись

Басалюк Т.Г.
фамилия, инициалы

« 16 » _____ 04, 2020

Содержание

| | |
|---|----|
| 1 Паспорт фонда оценочных средств для государственной итоговой аттестации | 42 |
| 2 Общие требования к выпускной квалификационной работе | 58 |
| 3 Критерии оценки | 59 |

1 Паспорт фонда оценочных средств для государственной итоговой аттестации

1.1. Результаты освоения ОПОП по специальности 38.02.04

Коммерция (по отраслям)

1.1.1. Виды профессиональной деятельности

Обязательное условия допуска к государственной итоговой аттестации является освоение всех видов профессиональной деятельности соответствующих профессиональным модулям:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
4. Выполнение работ по рабочей профессии: агент коммерческий.

1.1.2. Профессиональные и общие компетенции и показатели оценки сформированности ПК и ОК

В результате освоения программ профессиональных модулей у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции.

Таблица 1 – Общие компетенции

| Код компетенции | Наименование общих компетенций | Результат освоения |
|-----------------|---|---|
| ОК 1 | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | Иметь практический опыт: выполнять профессиональные задачи при выполнении выпускной квалификационной работы; проявлять творческую инициативу, демонстрировать профессиональную подготовку Уметь: владеть первичными профессиональными навыками и умениями; планировать будущую профессиональную деятельность Знать: иметь представление о будущей профессии; ориентироваться в маршруте студента по специальности; называть основные виды работ, выполняемые при работе по специальности |
| ОК 2 | Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество | Иметь практический опыт: планирования деятельности, применяя технологию с учетом изменения параметров объекта; выбирать типовой способ (технологию) решения задачи в соответствии с заданными условиями, имеющимися ресурсами, критериями качества и эффективности Уметь: планировать деятельность по решению |

| | | |
|------|---|--|
| | | <p>задачи в рамках заданных (известных) технологий, в том числе выделяя отдельные составляющие технологии; анализировать потребности в ресурсах и планировать ресурсы в соответствии с заданным способом решения задачи</p> <p>Знать: методы и способы выполнения профессиональных задач; называть ресурсы для решения поставленной задачи в соответствии с заданным способом деятельности</p> |
| ОК 3 | <p>Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p> | <p>Иметь практический опыт: проводить анализ причин существования проблемы; предлагать способ коррекции деятельности на основе результатов текущего контроля и результатов оценки продукта деятельности; определять показатели результативности деятельности в соответствии с поставленной профессиональной задачей; задавать критерии для определения способа разрешения проблемы; прогнозировать последствия принятых решений; называть риски на основе самостоятельно проведенного анализа ситуации; предлагать способы предотвращения и нейтрализации рисков</p> <p>Уметь: самостоятельно задавать критерии для анализа рабочей ситуации на основе эталонной ситуации и определять проблему; планировать текущий контроль своей деятельности в соответствии с заданной технологией деятельности и определенным результатом (целью) или продуктом деятельности; определять проблему на основе самостоятельно проведенного анализа ситуации; планировать и оценивать продукт своей деятельности на основе заданных критериев; определять критерии оценки продукта на основе задачи деятельности; выбирать способ разрешения проблемы в соответствии с заданными критериями и ставить цель деятельности; оценивать последствия принятых решений; анализировать риски (определять степень вероятности и степень влияния на достижение цели) и обосновывать достижимость цели</p> <p>Знать: технологии анализа рабочей ситуации в соответствии с заданными критериями, указывая ее соответствие/несоответствие эталонной ситуации; принципы осуществления текущего контроля своей деятельности по заданному алгоритму; способы оценивания продукта своей деятельности по характеристикам</p> |
| ОК 4 | <p>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач,</p> | <p>Иметь практический опыт: предлагать источник информации определенного типа/конкретный источник для получения недостающей информации и обосновывать свое предложение; характеризовать произвольно заданный источник информации в соответствии с задачей деятельности; принимает</p> |

| | | |
|------|--|--|
| | профессионального личностного развития | и решение о завершении/продолжении информационного поиска на основе оценки достоверности/непротиворечивости полученной информации; делать вывод о применимости общей закономерности в конкретных условиях; делать вывод на основе предоставленных эмпирических или статистических данных Уметь: самостоятельно находить источник информации по заданному вопросу, пользуясь электронным или бумажным каталогом, электронным или бумажным каталогом, справочно-библиографическими пособиями, поисковыми системами Интернета; указывать недостаток информации, необходимой для решения задачи; формулировать вопросы, нацеленные на получение недостающей информации; извлекать информацию по двум и более основаниям из одного или нескольких источников и систематизировать ее в рамках заданной структуры; делать выводы об объектах, процессах, явлениях на основе сравнительного анализа информации и них по заданным критериям; задавать критерии для сравнительного анализа информации в соответствии с поставленной задачей деятельности Знать: выделять из содержащего избыточную информацию источника информацию, необходимую для решения задачи; выделять в источнике информации вывод и/или аргументы, обосновывающий определенный вывод |
| ОК 5 | Использовать информационно-коммуникационные технологии профессиональной деятельности | в Иметь практический опыт: применять ИКТ при выполнении профессиональных задач Уметь: применять ИКТ при выполнении заданий Знать: перечислять ИКТ, применяемые в профессиональной деятельности; ориентироваться в информационно-коммуникационных технологиях, применяемых в профессиональной деятельности |

| | | |
|------|---|---|
| ОК 6 | Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями | <p>Иметь практический опыт: принимать и фиксировать решение по вопросам для группового обсуждения; фиксировать особые мнения; использовать приемы выхода из ситуации, когда дискуссия зашла в тупик; давать сравнительную оценку идей, высказанных участниками группы, относительно цели групповой работы; самостоятельно готовить средства наглядности; самостоятельно выбирать жанр монологического высказывания в зависимости от его цели и целевой аудитории; запрашивать мнение партнера по диалогу; извлекать из устной речи (монолог, диалог, дискуссия) фактическую и оценочную информацию, определять основную тему, предложения, аргументы, доказательства, выводы, оценки; самостоятельно определять жанр письменной коммуникации в зависимости от цели; создавать продукт письменной коммуникации сложной конструкции</p> <p>Уметь: договариваться о процедуре и вопросах для обсуждения в группе в соответствии с поставленной целью деятельности команды (группы); при групповом обсуждении задавать вопросы, проверять адекватность понимания идей других; соблюдать заданный жанр высказывания (служебный доклад, выступление на совещании, собрании, презентации товара (услуги); использовать средства наглядности или невербальные средства коммуникации; отвечать на вопросы, направленные на выяснение мнения (позиции); задавать вопросы, направленные на выяснение фактической информации; создавать стандартный продукт письменной коммуникации</p> <p>Знать: правила участия в групповом обсуждении, высказываясь в соответствии с заданной процедурой и по заданному вопросу; соблюдать нормы публичной речи и регламент, используя паузы для выделения смысловых блоков своей речи; начинать и заканчивать служебный разговор в соответствии с нормами; отвечать на вопросы, направленные на выяснение фактической информации; извлекать из устной речи (монолог, диалог, дискуссия) основное содержание фактической информации</p> |
|------|---|---|

| | | |
|-------|--|---|
| ОК 7 | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации | <p>Иметь практический опыт: анализировать собственные мотивы и внешнюю ситуацию при принятии решений, касающихся своего продвижения</p> <p>Уметь: указывает «точки успеха» и «точки роста»; указывает причины успехов и неудач в деятельности; анализировать/формулировать запрос на внутренние ресурсы (знания, умения, навыки, способы деятельности, ценности, установки) для решения профессиональной задачи</p> <p>Знать: называть трудности, с которыми столкнулся при решении задачи и знать пути их преодоления/избегания в дальнейшей деятельности</p> |
| ОК 8 | Вести здоровый образ жизни, применять спортивно оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения | <p>Иметь практический опыт: демонстрировать стремление к здоровому образу жизни</p> <p>Уметь: применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения</p> <p>Знать: методы и средства для коррекции физического развития и телосложения</p> |
| ОК 9 | Пользоваться иностранным языком как средством делового общения | <p>Иметь практический опыт: владения устной и письменной речи на иностранном языке</p> <p>Уметь: устанавливать контакты с учетом межкультурных и этнических различий</p> <p>Знать: принципы делового и межличностного общения</p> |
| ОК 10 | Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь | <p>Иметь практический опыт: владеть риторическими навыками, правильно и аргументированно использовать нормы культуры речи в соответствии с задачами и условиями деловой коммуникации</p> <p>Уметь: правильно и аргументированно использовать нормы культуры речи</p> <p>Знать: принципы делового и межличностного общения</p> |
| 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 | <p>Иметь практический опыт: контроля исполнения норм охраны труда и организации мероприятий по обеспечению безопасности труда</p> <p>Уметь: организовывать мероприятия по обеспечению безопасности труда</p> <p>Знать: нормы охраны труда</p> |

| | | |
|-------|---|---|
| ОК 12 | Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий | Иметь практический опыт: знания и понимания действующего законодательства, а так же требований стандартов, технических условий Уметь: безошибочно использовать нормативные акты в профессиональной деятельности Знать: действующие законодательство и обязательные требования нормативных документов |
|-------|---|---|

Менеджер по продажам должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими видам профессиональной деятельности:

Таблица 2 – Профессиональные компетенции

| Вид профессиональной деятельности | Код компетенции | Наименование профессиональных компетенций | Результат освоения |
|---|-----------------|--|---|
| 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 | иметь практический опыт: составления договоров; установления коммерческих связей; уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; использовать необходимые нормативные документы; осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с действующим законодательством; определять организационно-правовую форму организации; анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения; знать: составные элементы коммерческой деятельности, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности; законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в сфере профессиональной деятельности; правовое положение субъектов в сфере профессиональной деятельности |
| | ПК 1.2. | На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу | иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; соблюдения правил торговли; |

| | | |
|---------|--|--|
| | на складе, размещать товарные запасы на хранение | <p>уметь: управлять товарными запасами и потоками; использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации; применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;</p> <p>знать: основные методы и средства передачи, хранения и обработки информации; назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения.</p> |
| ПК 1.3. | Принимать товары по количеству и качеству | <p>иметь практический опыт: приемки товаров по качеству и количеству;</p> <p>уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; участвовать в инвентаризации имущества и обязательств организации; работать со стандартами при приемки товаров по качеству и отпуске их при реализации;</p> <p>знать: основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия - сертификации соответствия и декларирования соответствия.</p> |
| ПК 1.4 | Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли | <p>иметь практический опыт: идентификации организаций розничной и оптовой торговли;</p> <p>уметь: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</p> <p>знать: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; организацию торговли в оптовых и розничных организациях, их классификацию.</p> |
| ПК 1.5 | Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли | <p>иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;</p> <p>уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</p> <p>знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли.</p> |

| | | | |
|--|--------|--|---|
| | ПК 1.6 | Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг | <p>иметь практический опыт: соблюдения правил торговли; уметь: осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ;</p> <p>знать: основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия - сертификации соответствия и декларирования соответствия; основные понятия, цели, задачи, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля; основные положения национальной системы стандартизации.</p> |
| | ПК 1.7 | Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения | <p>иметь практический опыт: применения методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения;</p> <p>уметь: планировать и организовывать работу подразделения; формировать организационные структуры управления; учитывать особенности менеджмента в профессиональной деятельности;</p> <p>знать: сущность и характерные черты современного менеджмента; внешнюю и внутреннюю среду организации; цикл менеджмента; процесс и методику принятия и реализации управленческих решений; функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта; систему методов управления; стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение; особенности менеджмента в профессиональной деятельности.</p> |
| | ПК 1.8 | Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы | <p>иметь практический опыт: использования основных методов и приемов статистики;</p> <p>уметь: решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности; использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности; собирать и регистрировать статистическую информацию; проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения; выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы;</p> <p>знать: основные математические методы</p> |

| | | |
|---------|---|---|
| | | <p>решения прикладных задач в области профессиональной деятельности; предмет, метод и задачи статистики; принципы организации государственной статистики; основные способы сбора, анализа и наглядного представления информации; основные формы действующей статистической отчетности; статистические наблюдения, сводки и группировки, способы наглядного представления статистических данных; статистические величины: абсолютные, относительные, средние, показатели вариации, ряды динамики и распределения, индексы.</p> |
| ПК 1.9 | <p>Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p> | <p>иметь практический опыт: применения логистических систем, приемов и методов закупочной и коммерческой логистики; уметь: применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; управлять логистическими процессами организации; знать: цели, задачи, функции и методы логистики; логистические цепи и схемы, современные складские технологии, логистические процессы; контроль и управление в логистике; закупочную и коммерческую логистику.</p> |
| ПК 1.10 | <p>Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p> | <p>иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда; уметь: эксплуатировать торгово-техническое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; знать: классификацию торгово-технического оборудования и правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p> |

| | | | |
|--|---------------|---|--|
| <p>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p> | <p>ПК 2.1</p> | <p>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</p> | <p>иметь практический опыт: оформления финансовых документов и расчётов; уметь: использовать данные бухгалтерского учета для планирования и контроля результатов коммерческой деятельности; участвовать в инвентаризации имущества и обязательств организации; знать: сущность, функции и роль финансов в экономике; сущность и функции денег, денежного обращения; нормативное регулирование бухгалтерского учета и от четности; методологические основы бухгалтерского учета, его счета двойную запись; план счетов, объекты бухгалтерского учета, бухгалтерскую отчетность.</p> |
| | <p>ПК 2.2</p> | <p>Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем</p> | <p>иметь практический опыт: оформления финансовых документов и расчётов; уметь: оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствии с установленными требованиями, в т.ч. используя информационные технологии; проводить автоматизированную обработку документов; осуществлять хранение и поиск документов; использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте; применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями; пользоваться автоматизированными системами делопроизводства; знать: основные понятия: цели, задачи и принципы документационного обеспечения управления; системы документационного обеспечения управления, их автоматизацию; классификацию документов; требования к составлению и оформлению документов; организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел; назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения; основные понятия автоматизированной обработки информации; направления автоматизации</p> |

| | | | |
|--|--------|---|--|
| | | | бухгалтерской деятельности; назначение, принципы организации и эксплуатации бухгалтерских информационных систем. |
| | ПК 2.3 | Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов | иметь практический опыт: применения экономических методов; уметь: планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; находить и использовать необходимую экономическую информацию; знать: основные принципы построения экономической системы организации; управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; планирование деятельности организации. |
| | ПК 2.4 | Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату | иметь практический опыт: анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; расчета основных налогов; уметь: заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены а также заработную плату; пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; рассчитывать основные налоги; знать: финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчетов основных видов налогов, механизмы ценообразования, формы оплаты труда; основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета. |

| | | | |
|--|--------|--|---|
| | ПК 2.5 | Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров | иметь практический опыт: выявления потребностей спроса на товары; реализации маркетинговых мероприятий в соответствие с конъюнктурой рынка; уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности; знать: составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику. |
| | ПК 2.6 | Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации | иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций; уметь: обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; знать: средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику |
| | ПК 2.7 | Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений | иметь практический опыт: анализа маркетинговой среды организации; реализации маркетинговых мероприятий в соответствие с конъюнктурой рынка; уметь: проводить маркетинговые исследования рынка; знать: методы изучения рынка, анализа окружающей среды; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом. |
| | ПК 2.8 | Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации | иметь практический опыт: реализации маркетинговых мероприятий в соответствие с конъюнктурой рынка; уметь: обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; оценивать конкурентоспособность товаров; знать: конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности. |
| | ПК 2.9 | Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении | иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов; анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; |

| | | | |
|--|--------|--|--|
| | | <p>коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты</p> | <p>уметь: составлять финансовые документы и расчёты; проводить денежные расчеты; анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;</p> <p>знать: методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности</p> |
| <p>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</p> | ПК 3.1 | <p>Участвовать в формировании ассортимента соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров</p> | <p>иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;</p> <p>уметь: применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный ассортимент);</p> <p>знать: теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товарные характеристики и факторы, влияющие на них; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.</p> |
| | ПК 3.2 | <p>Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию</p> | <p>иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;</p> <p>уметь: рассчитывать товарные потери и списывать их;</p> <p>знать: виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания</p> |
| | ПК 3.3 | <p>Оценивать расшифровывать маркировку соответствии установленными требованиями</p> | <p>иметь практический опыт: расшифровки маркировки;</p> <p>уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; идентифицировать товары;</p> <p>знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку; основные положения</p> |

| | | |
|--------|--|--|
| | | национальной системы стандартизации |
| ПК 3.4 | Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества | иметь практический опыт: распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; идентифицировать товары; знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку; основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия - сертификации соответствия и декларирования соответствия; основные положения национальной системы стандартизации. |
| ПК 3.5 | Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов | иметь практический опыт: контроля режима и сроков хранения товаров; уметь: соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортировки товаров, санитарно-эпидемиологические требования к ним; знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров. |
| ПК 3.6 | Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями | иметь практический опыт: соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; уметь: соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортировки товаров, санитарно-эпидемиологические требования к ним; знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним; теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товарные характеристики и факторы, влияющие на них; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров. |

| | | | |
|---|---------|--|--|
| | ПК 3.7 | Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные | иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; уметь: переводить внесистемные единицы измерений в единицы международной системы (СИ); применять методы товароведения; знать: основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности; основные понятия, цели, задачи, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля |
| | ПК 3.8 | Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю | иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; уметь: осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ; знать: основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия - сертификации соответствия и декларирования соответствия; основные понятия, цели, задачи, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля; основные положения национальной системы стандартизации. |
| Выполнение работ по рабочей профессии: Агент коммерческий | ПК 1.9. | Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков | - иметь практический опыт: 1) организации закупочной и коммерческой логистики; - уметь: 1) управлять логистическими процессами организации. - знать: 1) закупочную и коммерческую логистику. |
| | ПК 2.6. | Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации | - иметь практический опыт: 1) участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; - уметь: 1) обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых |

| | | | |
|--|---------|---|---|
| | | | <p>коммуникаций;</p> <p>- знать:</p> <p>1) средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;</p> |
| | ПК 2.8. | <p>Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации</p> | <p>- иметь практический опыт:</p> <p>1) организации закупочной и коммерческой логистики;</p> <p>2) выявления потребностей (спроса) на товары;</p> <p>- уметь:</p> <p>1) управлять логистическими процессами организации.</p> <p>2) выявлять, формировать и удовлетворять потребности;</p> <p>- знать:</p> <p>1) закупочную и коммерческую логистику.</p> <p>2) средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;</p> |

2 Общие требования к выпускной квалификационной работе

Выпускная квалификационная работа представляет собой законченное прикладное исследование. Она должна содержать теоретический и практический анализ деятельности предприятия, области организации, методике и техники учета, экономического анализа, ревизии, контроля и аудита на предприятиях и в организациях любой формы собственности. Дипломная работа выполняется на конкретных материалах предприятий (баз практики) с учетом проблем, требующих решения на данном предприятии.

При написании работы ставятся следующие задачи:

ориентирует каждого студента на конечный результат;

позволяет в комплексе повысить качество учебного процесса, качество подготовки специалиста и объективность оценки подготовленности выпускников;

систематизирует знания, умения и опыт, полученные студентами во время обучения и во время прохождения производственной практики;

расширяет полученные знания за счет изучения новейших практических разработок и проведения исследований в профессиональной сфере.

Дипломная работа как заключительный этап подготовки выпускника должна содержать элементы самостоятельного исследования.

Требования к студенту при выполнении выпускной квалификационной работы:

теоретическое обоснование актуальности изучаемой проблемы в современных условиях торговой деятельности;

умение работать со специальной литературой, грамотно цитировать ведущих исследователей, делать ссылки на использованные источники;

работа должна иметь необходимую правовую основу;

привлечение практического материала, полученного в результате собственного исследования на базовом предприятии;

достоверность и конкретность изложения фактических и экспериментальных данных о работе организации или предприятия, краткость и точность формулировок;

обоснование выводов и предложений по результатам исследования, их конкретный характер, практическая ценность для решения исследуемых проблем;

четкость и логичность изложения мыслей, доказательность целесообразности и эффективности предлагаемых решений.

Целью выпускной квалификационной работы является установление соответствия уровня освоения компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся, Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования по специальности 38.02.04

Коммерция в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД) специальности.

3 Примерная тематика выпускных квалификационных работ

| | Тема выпускной квалификационной работы (ВКР) | Код профессионального модуля, отражаемый в ВКР | Формируемые ПК |
|----|--|--|--------------------------------------|
| 1 | Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики (на примере) | ПМ.01 | ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.7 |
| 2 | Проектирование и повышение эффективности технологий лизинговых операций (на примере...) | ПМ.01 | ПК 1.4 ПК 1.7 |
| 3 | Анализ и разработка мероприятий по обеспечению конкурентоспособности розничного предприятия торговли в условиях расширения деятельности розничных сетей | ПМ.01 | ПК 1.4 ПК 1.9 |
| 4 | Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли | ПМ.01 | ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.7 ПК 1.9 |
| 5 | Организация и пути совершенствования коммерческой деятельности в розничном (оптовом) торговом предприятии | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.7 |
| 6 | Организация и пути совершенствования сбытовой деятельности производственного предприятия на примере предприятий города | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.7 |
| 7 | Организация и совершенствование системы закупок и продаж в оптово-посреднической фирме | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.9 |
| 8 | Управление продвижением товаров в коммерческом предприятии | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.7 |
| 9 | Проблемы и основные направления совершенствования организации и технологии коммерческой работы по закупкам товаров | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.7 |
| 10 | Рынок как среда функционирования коммерческих предприятий: его характеристика и влияние на деятельность торгового предприятия в секторе оптовой (розничной) торговли | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.7 ПК 1.8 |
| 11 | Разработка рекомендаций по совершенствованию хозяйственной деятельности организации | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.7 ПК 1.8 |

| | | | |
|----|--|-------|--------------------------------------|
| | | | ПК 1.9 |
| 12 | Развитие и особенности функционирования торговых центров на российском рынке | ПМ.01 | ПК 1.1 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 |
| 13 | Организация торговли в Internet- сети на примере... | | ПК 1.1 ПК 1.4 ПК 1.9 |
| 14 | Развитие индивидуального предпринимательства: проблемы и пути решения | ПМ.02 | ПК 2.3 ПК 2.8 |
| 15 | Роль малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии территории | ПМ.02 | ПК 2.3 ПК 2.8 |
| 16 | Лизинг как инструмент финансирования инвестиционных и/или инновационных проектов на предприятии (организации, фирме) | ПМ.02 | ПК 2.3 ПК 2.9 |
| 17 | Анализ эффективности рекламного сопровождения программ стимулирования сбыта | ПМ.02 | ПК 2.3 ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.8 |
| 18 | Роль рекламы в системе маркетинговых коммуникаций, тестирование и оценка её эффективности на материалах оптово (розничного) предприятия торговли | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.8 |
| 19 | Основные медиапроекты, оценка эффективности и их оптимизация (на примере...) | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.8 |
| 20 | Разработка ценовой политики, механизмы расчета и установления цены на продукцию (работы, услуги) на предприятии (организации, фирме) | ПМ.02 | ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.9 |
| 21 | Оценка розничного товарооборота и пути увеличения продажи товаров (на примере) | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 2.4 |
| 22 | Максимизация прибыли как главная цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации, фирмы): анализ формирования, пути повышения и эффективности использования | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.9 |
| 23 | Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации на материалах розничного (оптового) предприятия. | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.9 |
| 24 | Принципы формирования, методы оценки и снижения затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) на предприятии (организации, фирме) | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.9 |
| 25 | Диверсификация деятельности предприятия (организации, фирмы) и экономическая оценка ее эффективности | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 2.9 |

| | | | |
|----|---|-------|-------------------------------------|
| 26 | Оценка эффективности технологий мерчендайзинга в организации продвижения товаров в торговых сетях | ПМ.02 | ПК 2.6 ПК 2.7 |
| 27 | Основные принципы выкладки товаров на торговом оборудовании в магазине с позиции мерчендайзинга и анализ привлекательности товарного отдела | ПМ.02 | ПК 2.6 ПК 2.7 |
| 28 | Реализация сбытовой политики и методы стимулирования продажи товаров | ПМ.02 | ПК 2.8 ПК 2.9 |
| 29 | Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК2.4 ПК 2.9 |
| 30 | Спрос и методы его изучения в коммерческих структурах | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.7 |
| 31 | Использование результатов маркетинговых исследований для управления коммерческой деятельностью предприятия торговли (WS) | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.7 |
| 32 | Характеристика методов управления товарными запасами и их использование в коммерческой деятельности торгового предприятия | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК2.2 |
| 33 | Управление магазином: комплекс маркетинговых мероприятий по повышению эффективности работы розничной компании. | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 |
| 34 | Организация и пути совершенствования сбытовой деятельности розничного торгового предприятия | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК2.2 |
| 35 | Роль товарных марок и торговых знаков в коммерческой деятельности | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 |
| 36 | Маркетинговые функции тары и упаковки товаров, значимость и пути её улучшения | ПМ.02 | ПК 2.5 ПК 2.6 |
| 37 | Оценка оптового товарооборота и пути увеличения оптовых продаж | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК2.4 ПК 2.9 |
| 38 | Маркетинг в развитии коммерческой деятельности торгового предприятия на современном этапе | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК2.4 ПК 2.9 |
| 39 | Анализ сезонных колебаний продаж товаров в торговом предприятии на примере магазина «Хладсервис» | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК2.4 ПК 2.9 |
| 40 | Бизнес-планирование коммерческой деятельности фирмы (WS) | ПМ.02 | ПК 2.1 ПК 2.3 ПК2.4 ПК 2.9 |

| | | | |
|----|--|-------|--|
| 41 | Товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя | ПМ.03 | ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 |
| 42 | Управление товарным ассортиментом и подходы к его формированию в розничной (оптовой) торговой организации | ПМ.03 | ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 |
| 43 | Организация оценки качества товаров в розничном (оптовом) торговом предприятии (на примере конкретной группы товаров) | ПМ.03 | ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8 |
| 44 | Формирование товарной политики и рыночной стратегии предприятия (организации, фирмы) | ПМ.03 | ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 |
| 45 | Формирование стратегии товарного ассортимента коммерческого предприятия | ПМ.03 | ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 |
| 46 | Выявление и предупреждение фальсификации товаров в коммерческой деятельности | ПМ.03 | ПК 3.3 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8 |
| 47 | Анализ и разработка мероприятий по совершенствованию объема продаж игрушек на примере торгового предприятия | ПМ.03 | ПК 3.3 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8 |
| 51 | Организация перевозок грузов различными видами транспорта и особенности конкурентных условий по видам транспорта | ПМ.04 | ПК 1.9. ПК 2.6. ПК 2.8. |
| 52 | Организация рекламной деятельности торгового предприятия в современных условиях | ПМ.04 | ПК 1.9. ПК 2.6. ПК 2.8. |
| 53 | Реклама в сфере торговли | ПМ.04 | ПК 1.9. ПК 2.6. ПК 2.8. |

4 Критерии оценки

Критерии оценки выпускных квалификационных работ

Выпускные квалификационные работы студентов оцениваются по пятибалльной системе:

«5» (отлично) ставится за выпускную квалификационную работу, которая носит исследовательский характер. Актуальность проблемы исследования обоснована анализом состояния действительности. Сформулированы цель, задачи, предмет, объект исследования, методы, используемые в работе. Содержание целой работы и ее частей связано с темой. Тема сформулирована конкретно, отражает направленность работы. Содержит грамотно изложенные теоретические положения, глубокий финансовый анализ, критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями, отличающуюся самостоятельностью, пониманием исследуемой проблемы, опирающуюся на практический опыт студента. Автор четко, обоснованно и конкретно выражает свое мнение по поводу основных аспектов содержания работы. Оформление полностью соответствует предъявленным требованиям. Изучено более 20 источников. Все указанные источники использованы в работе. Студент легко ориентируется в тематике, может перечислить и кратко изложить содержание используемых книг. Студент показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, ориентируется в терминологии, используемой в ВКР, использует иллюстративный (таблицы, схемы, графики, и т.п.), показывает свою точку зрения, опираясь на теоретические положения. Студент на высоком уровне владеет методологическим аппаратом исследования, осуществляет сравнительно-сопоставительный анализ разных теоретических подходов, практическая часть выполнена качественно и на высоком уровне.

«4» (хорошо) ставится за выпускную квалификационную работу, которая носит исследовательский характер. Автор обосновывает актуальность направления исследования в целом, а не собственной темы. Сформулированы цель, задачи, предмет, объект исследования. Тема сформулирована точно. Работа содержит грамотно изложенные теоретические положения, подробный финансовый анализ, критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами, но не вполне обоснованными предложениями. Автор не всегда обоснованно и конкретно выражает свое мнение по поводу основных аспектов содержания работы. Исследование отличается самостоятельностью, пониманием проблемы, опирается на практический опыт студента.

Есть некоторые недочеты в оформлении работы, в оформлении ссылок. Изучено более 10 источников. Все они использованы в работе, автор ориентируется в тематике, может перечислить и кратко изложить содержание используемых книг. Студент показывает хорошее знание вопросов темы, использует иллюстративный (таблицы, схемы, графики, и т.п.). Студент на достаточно высоком уровне овладел методологическим аппаратом исследования.

3» (удовлетворительно) ставится за выпускную квалификационную работу, которая носит исследовательский характер. Актуальность либо вообще не сформулирована, либо указана в общих чертах. Не четко сформулированы цель, задачи, предмет, объект исследования, методы, используемые в работе. Содержание и тема не всегда согласуются между собой. Некоторые части работы не связаны с целью и задачами работы. ВКР в целом содержит грамотно изложенные теоретические положения, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом практического опыта по исследуемой проблеме, характеризуется непоследовательным изложением материала и необоснованными предложениями. Самостоятельные выводы отсутствуют, либо имеют формальный характер. В оформлении имеются отклонения от установленных требований. Изучено менее десяти источников. Студент слабо ориентируется в тематике используемых книг. Иллюстративный материал подготовлен не в полном объеме. Студент на низком уровне владеет методологией исследования. Практическая часть выполнена некачественно.

«2» (неудовлетворительно) ставится, когда работа не носит исследовательский характер. Актуальность исследования специально автором не обосновывается, цель и задачи сформулированы неточно и не полностью (работа не зачтена, необходима доработка. Неясны цели и задачи работы (они есть, но абсолютно не согласуются с содержанием). Содержание и тема плохо согласуются между собой. Работа не содержит анализа практического опыта по исследуемой проблеме, характеризуется непоследовательным изложением материала, не имеет выводов либо они носят декларативный характер. Работа характеризуется низким уровнем самостоятельности, отсутствием пониманием проблемы, не опирается на практический опыт студента. Студент допускает нарушения правил оформления, демонстрирует низкую культуру ссылок. Изучено менее пяти источников. Автор совсем не ориентируется в тематике и содержании используемых книг. Иллюстративный материал не подготовлен. Автор обнаруживает непонимание содержательных основ исследования, неумение применять полученные знания на практике. Практическая часть не выполнена.

Критерии оценки ответов на вопросы

«5» (отлично) ставится, если студент дает полные, логичные ответы на вопросы, приводит примеры из практики.

«4» (хорошо) ставится, если ответ соответствует оценке «5», но допущены отдельные неточности.

«3» (удовлетворительно) ставится, если ответ неглубокий, имеет обобщенный характер, студент затрудняется привести примеры из практики.

2) (неудовлетворительно) ставится, если студент не может ответить на вопросы в рамках образовательной программы

Студенты, выполнившие выпускную квалификационную работу, но получившие при защите оценку "неудовлетворительно", имеют право на повторную защиту. В этом случае государственная экзаменационная комиссия может признать целесообразным повторную защиту студентом той же выпускной 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. При оценке выпускной квалификационной работы следует ориентироваться на характеристику профессиональной деятельности, требования к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы, указанным в ФГОС. Оценка выпускной квалификационной работы основывается на показателях оценки результатов обучения, определяемых степенью освоения профессиональных компетенций в соответствии с видами профессиональной деятельности выпускников и фиксируется по каждому студенту.

Студенту, получившему оценку «неудовлетворительно» при защите выпускной квалификационной работы, выдается академическая справка установленного образца. Академическая справка обменивается на диплом в соответствии с решением государственной аттестационной комиссии после успешной защиты студентом выпускной квалификационной работы.

Студенту, имеющему оценку «отлично» не менее чем по 75 процентам дисциплин учебного плана, оценку «хорошо» по остальным дисциплинам и прошедшему все установленные ФГОС СПО, входящих в итоговую государственную аттестацию, с оценкой «отлично» выдается диплом с отличием.

Студент, не прошедший в течение установленного срока обучения аттестационные испытания, входящие в состав государственной (итоговой) аттестации, отчисляется из колледжа и получает академическую справку установленного образца.

Выпускники, не прошедшие итоговые аттестационные испытания, допускаются к ним повторно не ранее следующего периода работы государственной аттестационной комиссии, который назначается не ранее трехмесячного и не позднее пятилетнего срока.

Студентам, не проходившим итоговых аттестационных испытаний по уважительной причине, может быть продлен срок обучения до следующего периода работы государственной аттестационной комиссии, но не более чем на один год.