

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ ПГТК)**

РАССМОТРЕНО
на заседании Педагогического совета
Протокол № 3
от «27» февраля 2019 г.



УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ ПГТК

Э.Т. Шлосберг

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

38.02.04 «КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)»

**ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ
РАБОТЕ, КРИТЕРИЯМ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ**

1. Общие положения

Государственная итоговая аттестация является заключительным этапом оценки качества освоения программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ).

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Государственная итоговая аттестация проводится в форме защиты выпускной квалификационной работы, которая выполняется в виде дипломной работы.

Цель государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» состоит в объективном выявлении уровня подготовленности выпускника к выполнению следующих видов профессиональной деятельности:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
- выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

Задачи государственной итоговой аттестации:

- выявить уровень подготовки выпускников в соответствии с требованиями ФГОС и результатами освоения образовательной программы СПО через набор определенных общих и профессиональных компетенций, которые должен показать выпускник в процессе государственной итоговой аттестации;

- способствовать систематизации и закреплению знаний и умений обучающегося по специальности при решении конкретных профессиональных задач;

- определить уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Содержание государственной итоговой аттестации базируется на оценке сформированности у выпускников общих и профессиональных компетенций как совокупного ожидаемого результата образования по ППССЗ.

2. Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения ППССЗ

В процессе государственной итоговой аттестации по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» выявляется уровень сформированности у выпускников следующих компетенций:

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

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

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

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

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

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

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

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

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

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

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

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

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

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

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

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

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

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

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

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

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

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

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их

предупреждению или списанию.

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

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

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

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

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

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

3. Описание критериев оценки знаний, умений, компетенций при выполнении ВКР

Освоенная компетенция	Показатель оценки результата
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Проявляет серьезную мотивацию к профессии. Стремится пополнить багаж новыми профессиональными знаниями и умениями. Стремится разобраться и быстро освоить необходимые знания и умения. Проявляет сообразительность, аналитические способности, системное мышление, эрудицию. Отличается тщательной подготовкой по основам профессиональных знаний
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Имеет способность к анализу и синтезу. Способен применять знания на практике. Способен ставить цели. Стремится к планированию при выполнении поставленных задач. Способен оценивать качество выполненной работы. Способен самостоятельно решать возникающие проблемы. Анализирует нормативные правовые документы. Классифицирует нормативные правовые документы. Избирает нормативные правовые документы, необходимые для профессиональной деятельности. Использует на практике нормативные правовые документы, необходимые для профессиональной деятельности
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Опознает нестандартные ситуации. Способен порождать новые идеи (креативность). Склонен анализировать нестандартные ситуации. Выступает инициатором принятия решения в нестандартных ситуациях по

Освоенная компетенция	Показатель оценки результата
	совершенствованию деятельности. Стремится оперировать нормами, связанными с профессиональной деятельностью. Умеет обосновывать свои решения и отстаивать их при возникновении возражений. Проявляет умение брать на себя ответственность за принятия решения
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Стремится самостоятельно искать, извлекать, систематизировать, анализировать и отбирать необходимую для решения учебных задач информацию, организовывать, преобразовывать, сохранять и передавать ее. Ориентируется в информационных потоках, умеет выделять в них главное и необходимое. Умеет осознано воспринимать информацию, распространяемую по каналам СМИ. Стремится критически осмысливать полученные сведения, применять их для расширения своих знаний
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Проявляет навыки межличностного общения. Умеет слушать собеседников. Проявляет умение работать в команде на общий результат. Организует работу малой группы. Положительно реагирует на вклад в команду коллег. Демонстрирует организаторские способности
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Способен работать самостоятельно. Стремится к успеху. Терпим к критике. Проявляет самокритику. Имеет устойчивое стремление к самосовершенствованию
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	Использует физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	Общается на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы, переводит иностранные тексты профессиональной направленности, самостоятельно совершенствует устную и письменную речь, пополняет словарный запас
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь	Умеет общаться на профессиональные и повседневные темы, самостоятельно совершенствует устную и письменную речь, пополняет словарный запас
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности,	Использует различные меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту

Освоенная компетенция	Показатель оценки результата
организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Осуществляет профессиональную деятельность в соответствии с действующим законодательством, анализирует и оценивает результаты и последствия деятельности с правовой точки зрения
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Соответствие содержания и структуры договоров требованиям нормативного законодательства. Правильность реализации процедуры заключения договоров в соответствии с нормативными документами. Правильность расчета имущественных санкций и оформления претензионных писем
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Правильность определения видов товарных запасов. Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе. Знание условий хранения товаров на складе
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Правильность применения нормативной документации по приемке товаров по количеству и качеству. Соответствие сроков, процедуры и порядка приемки товаров установленным требованиям. Правильность расчета имущественных санкций за нарушения, выявленные в процессе приемки
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Правильность установления соответствия вида и типа розничной и оптовой торговой организации идентификационным признакам. Правильность распознавания торговых организаций по видам и типам
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Правильность применения классификации услуг розничной и оптовой торговли. Правильность объяснения структуры технологических процессов в магазинах и оптовых предприятиях. Соответствие применяемой технологии розничной и оптовой торговли требованиям. Правильность и точность объяснения составных элементов процесса торгового обслуживания покупателей. Правильность и точность применения терминологии торгового дела
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Правильность объяснения классификации услуг и требований, предъявляемых к ним. Правильность расчета номенклатуры показателей качества услуг и использование методов их определения

Освоенная компетенция	Показатель оценки результата
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Своевременность, точность оформления коммерческой документации. Соблюдение норм и правил делового этикета в коммерческой деятельности. Правильность подготовки, проведения деловых переговоров в коммерческой деятельности. Правильность ведения деловой переписки в коммерческой деятельности
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Правильность и точность расчетов в ВКР. Правильность интерпретации статистических данных в торговой деятельности организации
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Правильность объяснения процедуры закупочной деятельности. Правильность выбора оптимальных каналов товародвижения. Правильность определения эффективных способов доставки товаров
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Знание правил порядка эксплуатации торгово-технологического оборудования. Знание техники безопасности при эксплуатации оборудования. Соблюдение правил охраны труда при работе с оборудованием
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	Правильность выполнения процедур чтения и анализа данных бухгалтерского учета и отчетности, выполнения необходимых расчетов и заполнения документов по планированию и контролю коммерческой деятельности. Качество оформления и защиты выполненных расчетов
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Правильность выполнения процедур составления форм текущей документации и отчетности в соответствии с нормативными документами с использованием автоматизированных систем
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	Правильность выполнения процедур расчета экономических показателей. Умение формулировать выводы по рассчитанным показателям. Качество оформления и защиты выполненных расчетов
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Правильность выполнения процедур расчета экономических показателей. Умение формулировать выводы по рассчитанным показателям. Качество оформления и защиты выполненных расчётов

Освоенная компетенция	Показатель оценки результата
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Правильность проведения опросов потребителей по выявлению потребностей и спроса. Правильность постановки целей организации, путем применения типов маркетинга, с учетом потребительского спроса. Правильность разработки политики по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Правильность применения маркетинговых коммуникаций, как основного метода продвижения товаров и услуг. Правильность разработки планов по подготовке и проведению рекламных кампаний. Правильность и точность расчета экономической эффективности проведения рекламных мероприятий
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Правильность планирования и проведения маркетинговых исследований рынка: потребителей, конкурентной и окружающей среды. Правильность и объективность анализа проведенных исследований. Правильность и точность принятия маркетинговых решений по проведенным исследованиям
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	Правильность установления основных направлений сбытовой политики предприятия. Соответствие выполнения должностных обязанностей на предприятии с должностными инструкциями. Правильность определения преимуществ торгового предприятия и умение проводить анализ конкурентоспособности своего торгового предприятия. Правильность и объективность оценки конкурентоспособности товаров. Правильность и точность анализа конкурентного преимущества предприятия. Правильность планирования и организации сбытовой политики в условиях производственной практики
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	Правильность выполнения процедур анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности организации, заполнения финансовых документов и форм отчетности. Умение формулировать выводы по результатам анализа, а также предложения по улучшению показателей хозяйственной деятельности и финансового состояния организации
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации,	Соблюдение ассортиментной политики торгового предприятия, правильность формирования ассортимента. Правильность

Освоенная компетенция	Показатель оценки результата
определять номенклатуру показателей качества товаров	определения номенклатуры показателей качества
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Правильность установления видов товарных потерь. Правильность установления причин возникновения товарных потерь и разработка мероприятий по устранению и предотвращению товарных потерь
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Правильность расшифровки маркировки на упаковке и на сопроводительных документах товаров
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Правильность определения групповой принадлежности товаров, их классификация и товароведная характеристика. Правильность идентификации ассортиментной принадлежности товаров к соответствующей группе
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Соблюдение правильных условий хранения, предпродажной подготовки и размещения товаров продовольственной и непродовольственной групп. Обеспечение сохраняемости товаров на торговом предприятии. Правильность оформления сопроводительных документов к товару
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Правильность обеспечения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке. Оценка качества процессов и соблюдения их на торговом предприятии в соответствии с установленными требованиями. ПК
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Правильность измерений товаров и других объектов или физических величин. Правильность применения формул перевода внесистемных единиц измерения в системные
ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	Правильность работы с документами по подтверждению соответствия. Участие в мероприятиях по контролю качества и подтверждению качества в соответствии с нормативной документацией

4. Выпускная квалификационная работа (дипломная работа)

4.1. Цели и задачи выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа (дипломная работа) – научно-практическая работа по определенной проблеме, систематизирующая, закрепляющая и расширяющая теоретические знания и практические навыки обучающихся при решении научных и практических задач в избранной профессиональной сфере, демонстрирующая умение выпускников самостоятельно решать профессиональные задачи и характеризующая итоговый уровень их квалификации, подтверждающая готовность к профессиональной деятельности.

Целью подготовки и защиты выпускной квалификационной работы (дипломная работа) является развитие навыков самостоятельной научной работы и овладение методикой проведения исследований при решении профессиональных проблемных задач; определение уровня подготовленности обучающегося к профессиональной деятельности.

Задачами подготовки и защиты выпускной квалификационной работы (дипломная работа) являются:

- углубление, расширение, систематизация, закрепление теоретических и практических знаний, применение этих знаний при решении научных и практических задач в избранной профессиональной сфере;

- развитие навыков публичной дискуссии и защиты научных идей, предложений и рекомендаций; развитие общих и профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС СПО;

- развитие навыков ведения самостоятельных теоретических и экспериментальных исследований с использованием современных методов науки; приобретение опыта обработки, анализа и систематизации результатов теоретических, прикладных и экспериментальных исследований, оценки их практической значимости и возможной области применения; приобретение опыта представления и публичной защиты результатов своей деятельности.

Совокупность заданий, составляющих процедуру защиты выпускной квалификационной работы (дипломная работа):

- 1) раскрыть теоретические основы дипломной работы, ответить на вопросы по теоретической части;

- 2) раскрыть и обосновать практическую часть дипломной работы, ответить на дополнительные вопросы по исследованию.

Темы выпускных квалификационных работ определяются образовательной организацией. 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.

4.2. Описание критериев оценки выпускной квалификационной работы (дипломная работа)

При оценке выпускной квалификационной работы (дипломная работа) учитываются:

- актуальность и практическая значимость темы работы;
- точность определения объекта, предмета и цели исследования;
- адекватность гипотезы целям и задачам исследования;
- умение подобрать научную литературу для теоретического анализа;
- логичность и самостоятельность теоретического анализа;
- полнота раскрытия темы работы;
- владение методами экспериментального исследования и обработки его результатов;
- уровень интерпретации результатов исследования;
- адекватность выводов сформулированным цели, задачам и гипотезе исследования;
- правильность оформления работы.

Оценка «5» (отлично): тема дипломной работы актуальна, её актуальность в работе обоснована; сформулированы цель, задачи, объект, предмет, гипотеза исследования, используемые в работе методы; содержание и структура исследования соответствуют поставленным целям и задачам; изложение текста работы отличается логичностью, смысловой завершенностью и анализом представленного материала; комплексно использованы методы исследования, адекватные поставленным задачам; выводы четко сформулированы, обоснованы, соответствуют задачам исследования; в работе отсутствуют

орфографические и пунктуационные ошибки; дипломная работа оформлена в соответствии с предъявленными требованиями; отзыв руководителя и рецензия на работу – положительные; публичная защита дипломной работы показала уверенное владение материалом, умение чётко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения; при защите использован наглядный материал (презентация, таблицы, схемы и др.).

Оценка «4» (хорошо): тема работы актуальна, имеет теоретическое обоснование; содержание работы в целом соответствует поставленной цели и задачам; изложение материала носит преимущественно описательный характер; структура работы логична; использованы методы, адекватные поставленным задачам; имеются выводы, соответствующие поставленным задачам исследования; основные требования к оформлению работы в целом соблюдены, но имеются небольшие недочёты; отзыв руководителя и рецензия на работу – положительные, содержат небольшие замечания; публичная защита дипломной работы показала достаточно уверенное владение материалом, однако допущены неточности при ответах на вопросы; ответы на вопросы недостаточно аргументированы; при защите использован наглядный материал.

Оценка «3» (удовлетворительно): тема работы актуальна, но актуальность её, цель и задачи работы сформулированы нечётко; содержание не всегда согласовано с темой и (или) поставленными задачами; изложение материала носит описательный характер, большие отрывки (более двух абзацев) переписаны из источников; самостоятельные выводы либо отсутствуют, либо присутствуют только формально; нарушен ряд требований к оформлению работы; в положительных отзыве и рецензии содержатся замечания; в ходе публичной защиты работы проявились неуверенное владение материалом, неумение отстаивать свою точку зрения и отвечать на вопросы; автор затрудняется в ответах на вопросы членов ГЭК.

Оценка «2» (неудовлетворительно): актуальность исследования автором не обоснована, цель и задачи сформулированы неточно и неполно, либо их формулировки отсутствуют; содержание и тема работы плохо согласуются (не согласуются) между собой; работа носит преимущественно реферативный характер; большая часть работы списана с одного источника либо заимствована из сети Интернет; выводы не соответствуют поставленным задачам (при их наличии); нарушены правила оформления работы; отзыв и рецензия содержат много замечаний; в ходе публичной защиты работы проявилось неуверенное владение материалом, неумение формулировать собственную позицию; при выступлении допущены существенные ошибки, которые выпускник не может исправить самостоятельно.

4.3. Материалы, необходимые для оценки результатов ППСЗ (по выпускной квалификационной работе)

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

Раздел ПМ.01: «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

1. Совершенствование управления работой коммерческого предприятия.
2. Развитие материально-технической базы предприятия оптовой торговли.
3. Организация и планирование сбыта товаров на потребительском рынке.
4. Анализ и оценка эффективности сбытовой деятельности коммерческого предприятия.
5. Стратегии развития сетей оптовой и розничной торговли.
6. Обеспечение конкурентоспособности отдельного магазина в условиях расширения деятельности розничных сетей.
7. Развитие торговых центров на российском рынке.
8. Совершенствование системы управления персоналом на коммерческом предприятии.

9. Использование факторинга как способа финансирования развивающихся компаний.
10. Проблемы управления предприятиями розничной торговли различных форматов (гипер-, супермаркетов и дискаунтеров).
11. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия формата Cash&Carry.
12. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности фирм на потребительском рынке.
13. Анализ и оценка коммерческого риска деятельности торгового предприятия.
14. Организация торговли в сети Интернет.
15. Бизнес-планирование коммерческой деятельности фирмы.
16. Управление издержками торгового предприятия.
17. Организация торговли научно-техническими разработками, изобретениями, «ноу-хау» по лицензионным договорам.
18. Организация коммерческой работы оптовых предприятий на основе кооперации.
19. Логистический подход к процессу (снабжения) закупок на коммерческом предприятии.
20. Оптимизация уровня запасов на предприятии.
21. Оптимизация логистических издержек.
22. Оценка эффективности деятельности предприятия, как логистической системы.
23. Разработка системы логистического сервиса на предприятии.
24. Использование интегрированной логистики в сбытовой деятельности фирмы.
25. Использование информационных технологий в логистической деятельности фирмы.
26. Логистический подход к повышению конкурентоспособности предприятия.
27. Совершенствование сбытовой деятельности коммерческого предприятия с использованием информационных технологий.
28. Совершенствование сбыта продукции на коммерческом предприятии.
29. Повышение эффективности закупочной и сбытовой деятельности предприятия.

Раздел ПМ.02: «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

1. Совершенствование финансово-кредитного механизма коммерческого предприятия.
2. Формирование ценовой стратегии и политики предприятия.
3. Лизинговые операции и повышение эффективности инвестиционной деятельности.
4. Организационно-экономические основы деятельности торгово-промышленной палаты в регионе.
5. Проблемы укрепления финансового состояния коммерческого предприятия.
6. Оценка конкурентоспособности коммерческого предприятия на внутреннем (внешнем) рынке.
7. Организация и каналы распространения коммерческой информации.
8. Применение маркетинга в области информационных технологий.
9. Организация закупочной деятельности на принципах логистики.
10. Маркетинг в развитии коммерческой деятельности розничного предприятия.
11. Формирование и использование прибыли коммерческого предприятия.
12. Состояние и перспективы развития рекламно-информационного бизнеса.
13. Повышение эффективности использования основных фондов коммерческого предприятия.
14. Образование и использование доходов коммерческого предприятия.

15. Комплексная оценка эффективности результатов деятельности коммерческого предприятия.
16. Финансовый анализ коммерческой деятельности предприятия.
17. Финансовые риски коммерческого предприятия.
18. Применение франчайзинга в розничной торговле в условиях российского рынка.
19. Управление логистикой сети магазинов, объединенных франчайзинговой моделью.
20. Информационные технологии как инструмент повышения конкурентоспособности торгового предприятия.
21. Рекламные стратегии розничных сетей (независимых магазинов).
22. Использование результатов маркетинговых исследований для управления коммерческой деятельностью предприятия.
23. Маркетинг информационно-посреднических услуг.
24. Формирование и развитие бюджета коммерческого предприятия.
25. Система налогообложения коммерческого предприятия и ее влияние на эффективность коммерческой работы.
26. Формирование и развитие маркетинговой деятельности на предприятии.
27. Особенности маркетинговой деятельности промышленного предприятия.
28. Разработка стратегии конкурентных преимуществ фирмы на основе маркетинговых исследований.
29. Использование маркетинга в коммерческой деятельности торгового предприятия.
30. Анализ и совершенствование маркетинговой деятельности торговой фирмы.
31. Особенности комплекса маркетинга и его использование на коммерческом предприятии.
32. Маркетинговые принципы формирования и реализации коммерческой стратегии предприятия.

Раздел ПМ.03: «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»

1. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
2. Исследование и оптимизация ассортимента товаров для формирования ассортиментной политики предприятия.
3. Планирование и организация закупок товаров торговым предприятием.
4. Анализ сезонных колебаний продаж товаров в торговом предприятии.
5. Формирование товарного ассортимента в сфере торговли и оценка его эффективности.
6. Оптимизация складского хозяйства предприятия.
7. Совершенствование системы складирования фирмы.
8. Организация и управление процессами хранения товаров на складах предприятия.
9. Управление ассортиментом и экспертиза качества товаров (на примере однородной продовольственной или непродовольственной группы товаров).
10. Дегустационный анализ как метод идентификации (на примере однородной группы продовольственных товаров).
11. Оценка конкурентоспособности одной из групп потребительских товаров в условиях торговли.
12. Основы идентификационной деятельности продовольственных товаров в соответствии с действующими техническими регламентами.
13. Информационная идентификация потребительских товаров (на примере товарных групп).
14. Пищевая ценность продовольственных товаров и обуславливающие ее потребительские свойства.

15. Исследование условий хранения, влияющих на качество товаров и рекомендации сохранности качества товаров (на примере отдельных групп товаров).
16. Проблема и роль торговых организаций в обеспечении продовольственной безопасности.
17. Сравнительная оценка ассортимента и потребительских свойств товаров отечественного и импортного производства (на примере одной из групп товаров).
18. Товароведная экспертиза одной из групп товаров и пути ее совершенствования.
19. Оценка конкурентоспособности товаров конкретных производителей (продовольственных или непродовольственных товаров).
20. Оценка конкурентоспособности отечественных и зарубежных товаров (однородных продовольственных или непродовольственных групп товаров).
21. Методы обнаружения фальсификации потребительских товаров и меры предупреждения (на примере однородных групп товаров).
22. Методы определения потребительских свойств (на примере однородных групп товаров).
23. Анализ ассортимента и качества (конкретной группы товаров).
24. Ассортимент, экспертиза качества и расчет потребности в товаре конкретной группы определенного региона.
25. Сохранение потребительских свойств и качества (конкретной группы товаров) в зависимости от конкретных условий хранения.

Раздел ПМ.04: «Выполнение работ по профессии "Агент коммерческий"»

1. Документальное оформление и учет продажи товаров на предприятии торговли.
2. Организация рекламы и ее влияние на результативность коммерческой деятельности предприятия.
3. Определение стратегии коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке потребительских товаров.
4. Система организации и управления продажами в оптово-розничных компаниях.
5. Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров.
6. Стимулирование продаж и его роль в коммерческой деятельности фирмы.
7. Реклама в коммерческой деятельности и оценка ее эффективности.
8. Исследование новых форм розничной продажи товаров.
9. Продвижение продукции на рынке потребительских товаров.
10. Организация продаж на коммерческом предприятии.
11. Исследование уровня транспортного обеспечения коммерческой деятельности (на примере оптового или розничного предприятия).
12. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия с использованием современных методов торгового менеджмента.
13. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия с использованием современных методов маркетинга.
14. Исследование и анализ развития электронной коммерции в России и за рубежом.
15. Организация и эффективность индивидуального предпринимательства в сфере торговли.
16. Анализ методов продвижения товаров и стимулирования сбыта в торговом предприятии.

5. Особенности проведения государственной итоговой аттестации для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Допускается присутствие в аудитории, где проводится защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы), ассистента, оказывающего обучающемуся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь с учетом его

индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, общаться с экзаменатором).