

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 14.06.2022 17:34:47
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Одобрена
на заседании Педагогического совета колледжа

30 ноября 2021 г.

протокол № 3

Директор колледжа _____ А.Э. Чечулин
(подпись)

Утверждена
Советом по учебно-методическим вопросам и
качеству образования

15 декабря 2021 г.

протокол № 4

Председатель _____ Д.А. Карх
(подпись)



**КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ
АТТЕСТАЦИИ**

Специальность	38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Форма обучения	очная
Год набора	2022
Разработана:	
Преподаватель:	
В.В.Гришина	

Екатеринбург
2022 г.

1. Общие положения

Государственная итоговая аттестация (ГИА) направлена на установление соответствия уровня профессиональной подготовки выпускников требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Цель ГИА - установление соответствия результатов освоения студентами образовательной профессиональной программы СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», соответствующим требованиям ФГОС СПО по данной специальности.

Формой государственной итоговой аттестации по образовательной программе среднего профессионального образования в рамках программы подготовки специалистов среднего звена является защита выпускной квалификационной работы.

2. Перечень компетенций, которыми должен овладеть обучающийся в результате освоения образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО

В соответствии с требованиями ФГОС СПО государственная итоговая аттестация обеспечивает контроль полноты формирования следующих общих и профессиональных компетенций, которыми должен обладать выпускник по образовательной программе среднего профессионального образования в рамках программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Состав компетенций и планируемые результаты

Коды компетенций по ФГОС	Компетенции	Планируемые результаты
Общие компетенции		
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none">- демонстрация интереса к будущей профессии- объяснение социальной значимости профессии менеджера по продажам;- стремление к освоению профессиональных компетенций (участие в олимпиадах, конкурсах)
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none">- применение методов и способов решения профессиональных задач;- демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.- определение цели и задач своей деятельности;- определение способов деятельности;- выбор методов и способов решения профессиональных задач в области;- самостоятельное осуществление деятельности применение методов и способов решения профессиональных задач;- демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.- умение оформлять финансовые документы;- знать основные методы и приемы налогообложения

ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<ul style="list-style-type: none"> - решение проблемных ситуаций; - участие в работе «малых групп» на теоретических и практических занятиях - решение проблемных ситуаций; - участие в работе «малых групп» на теоретических и практических занятиях; - определение и выбор способа разрешения проблемы в соответствии с заданными критериями; - проведение и анализ ситуации по заданным критериям и определение рисков;
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<ul style="list-style-type: none"> - использование различных источников для поиска информации включая Интернет-ресурсы; - использование необходимые информации при выполнении профессиональных задач. - широта использования различных источников информации, включая электронные. - отбор и анализ информации; - структурирование.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> - взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; - проявление ответственности при выполнении трудовых операций, разнообразных заданий.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<ul style="list-style-type: none"> - планирование профессионального и личностного развития обучающегося в ходе обучения. - взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; - проявление ответственности при выполнении трудовых операций, разнообразных заданий. - Бесконфликтное общение с сотрудниками, стоящими на разных ступенях служебной лестниц; аргументированное представление и отстаивание своего мнения. - Соблюдение правил деловой культуры при общении с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение правил охраны труда при использовании торгово-технологического оборудования; - организация обслуживания клиентов, покупателей на основе действующего законодательства в торговой отрасли.

	повышение квалификации.	
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация интереса к будущей профессии - самостоятельное планирование профессионального и личностного развития обучающегося в ходе обучения. - адекватность самоконтроля при планировании повышения квалификации -
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	<ul style="list-style-type: none"> - применение методов и способов решения профессиональных задач; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	<ul style="list-style-type: none"> - решение проблемных ситуаций; - участие в работе «малых групп» на теоретических и практических занятиях - нахождение, отбор и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач - логическое, аргументированное изложение информации клиенту в устной и письменной форме.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - использование различных источников для поиска информации включая Интернет-ресурсы; - использование необходимые информации при выполнении профессиональных задач.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	<ul style="list-style-type: none"> - взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; - проявление ответственности при выполнении трудовых операций, разнообразных заданий. - соблюдение правил охраны труда при использовании торгово-технологического оборудования; - организация обслуживания клиентов, покупателей на основе действующего законодательства в торговой отрасли.
Профессиональные компетенции		
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.	<p>Правильно и грамотно:</p> <ul style="list-style-type: none"> - готовит коммерческое предложение, - составляет перечень клиентов для сотрудничества, - устанавливает контакты с деловыми партнерами; - готовит проведение деловых переговоров, - вносит дополнения, изменения в проект договора, - составляет протокол разногласий, - выделяет пункты договора для контроля. - составляет претензии и рассчитывает суммы претензии, - разрабатывает мероприятия по выполнению договорных обязательств.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<p>Правильно и грамотно:</p> <ul style="list-style-type: none"> - классифицирует товарные запасы; определяет потребность в товарах - рассчитывает ожидаемый товарооборот, размер оптимального заказа. - рассчитывает величину товарных запасов, их товарооборачиваемость. - составляет план мероприятий по регулированию товарных запасов, - разрабатывает мероприятия по нормированию товарных запасов. - составляет планировку склада, график завоза товаров. - организует приемку товаров на складе по количеству и качеству, - размещает их на хранение, хранение с соблюдением установленных правил, составляет документы на подготовку к отпуску и отпуск товаров со склада.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.	<p>Владеет правилами приемки товаров по количеству и качеству, Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять их при решении торговых ситуаций, - документально оформлять результаты приемки товаров. - составлять план приемки товаров по количеству, качеству. - сравнивать фактически поступившее количество товара с документами. - сравнивать показатели качества

		<ul style="list-style-type: none"> - поступившего товара с обязательными требованиями. - оформлять результаты приемки товаров.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<ul style="list-style-type: none"> - идентифицирует виды, классы, типы организаций оптовой и розничной торговли в соответствии с нормативной базой. - определяет формат предприятий торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> - составляет перечень основных и дополнительных услуг для различных предприятий торговли, демонстрирует - навыки оказания основных и дополнительных услуг в оптовой и розничной торговле в соответствии с нормативной базой.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<ul style="list-style-type: none"> - знает требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации - анализирует готовность предприятия к проведению добровольной сертификации услуг оптовой и розничной торговли, - умеет анализировать содержание сертификата соответствия, - готовить документы к добровольной сертификации. - составляет план проведения добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<ul style="list-style-type: none"> - грамотно применяет методы, средства, приемы менеджмента в решении задач коммерческой деятельности. - владеет навыками делового и управленческого общения, правилами делового этикета.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	<ul style="list-style-type: none"> - применяет статистические приемы при решении коммерческих ситуаций, - знает правила применения индексов, показателей вариации - рассчитывает потребность в товарах с учетом индекса сезонности.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы	<ul style="list-style-type: none"> - правильный выбор критериев для решения вопроса о рациональном

	и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	<p>перемещении материальных потоков;</p> <ul style="list-style-type: none"> - умение пользоваться приемами и методами логистики - демонстрация навыков по применению приемов и методов закупочной, складской логистики, по рациональной организации перемещения материальных потоков, выбор рационального пути товародвижения.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> - грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда; - точность и скорость выполнения расчётно-кассовых операций; - бережное обращение с оборудованием, приборами, торговым инвентарём, с инструментами; - умение работать на ККМ различных типов, - владение навыками работы на торговом оборудовании с соблюдением правил техники безопасности и норм охраны труда.
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	<ul style="list-style-type: none"> - квалифицированное проведение анализа нормативных документов в области бухгалтерского учета и налогообложения; - регулярный контроль за результатами коммерческой деятельности; - точный учет сырья, товаров, продукции, тары, других материальных ценностей в соответствии с инструкцией; - активное участие в инвентаризации товаров в соответствии с должностными инструкциями.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных	<ul style="list-style-type: none"> - грамотное составление финансовых документов и отчетов с использованием автоматизированных систем; - надежное обеспечение хранения различных документов с использованием автоматизированных систем.

	систем.	
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	<ul style="list-style-type: none"> - обоснованное проведение анализа результатов финансово -хозяйственной деятельности торговых организаций; - правильный расчет микроэкономических показателей и их анализ; - достоверное проведение анализа рынка ресурсов в соответствии с заданием.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	<ul style="list-style-type: none"> - грамотное определение основных экономических показателей работы торговой организации; - уверенный и безошибочный расчет цены товара, услуг и заработной платы работников в соответствии с требованиями предприятия и законодательства.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - квалифицированное выявление, формирование и удовлетворение потребностей потребителей; - активное и целенаправленное проведение опроса покупателей, рекламных компаний; - грамотное стимулирование сбыта товаров методами маркетинговых коммуникации
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	<ul style="list-style-type: none"> - достоверное обоснование целесообразности использования маркетинговых коммуникаций; - обеспечение распределения через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	<ul style="list-style-type: none"> - успешное участие в проведении маркетинговых исследований рынка; - квалифицированная разработка программы маркетингового исследования в соответствии с запросами работодателя; - активное участие в реализации маркетинговых исследований
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	<ul style="list-style-type: none"> - активное участие в реализации сбытовой политики организации; - оценка конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ организации; - внесение предложений по повышению конкурентоспособности 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.	<ul style="list-style-type: none"> - точное выполнение денежных расчетов с покупателями с применением контрольно - кассовых машин; - грамотное составление финансовых документов и отчетов организации; - квалифицированное осуществление коммерческой деятельности на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров		
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - определение видов, разновидностей товаров однородных групп; проведение анализа их товароведных характеристик; - расчет показателей ассортимента анализ влияния факторов на ассортимент и качество товаров при организации товародвижения - демонстрация умений работы в компьютерно-кассовой системе.
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	<ul style="list-style-type: none"> - расчет товарных потерь; - качество разработанных планов мероприятий по ускорению оборачиваемости и сокращению товарных потерь
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	<ul style="list-style-type: none"> - расшифровывает и оценивает маркировку товаров на соответствие с установленными требованиями;
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	<ul style="list-style-type: none"> - проверяет качество по органолептическим показателям, комплектность и количественные характеристики товаров на соответствие требованиям нормативных документов;
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	<ul style="list-style-type: none"> - определение режимов хранения товаров однородных групп; - грамотность и точность оформления документов на поставку, и реализацию: заявки, накладные, счета-фактуры, инвентаризационные ведомости, акты;
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-	<ul style="list-style-type: none"> - выбор методов и способов

	эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	<p>размещения товаров на хранение;</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдение условий и сроков транспортирования и хранения товаров однородных групп; - качество разработанных мероприятий по предупреждению повреждения порчи товаров; - выбор и соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к персоналу, товарам, окружающей среде; - обосновывать выбор торгово-технологического оборудования
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	<ul style="list-style-type: none"> - производит измерения товаров; - переводит внесистемные единицы измерений в системные
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	<ul style="list-style-type: none"> - оформляет документы в соответствии с требованиями к наличию реквизитов, порядку ведения и оформлению документов.

3. Государственный экзамен - не предусмотрен

4. Выпускная квалификационная работа

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» выпускная квалификационная работа (далее - ВКР) является обязательной частью ГИА. ГИА включает подготовку и защиту ВКР (дипломной работы). Согласно ФГОС в учебном плане на подготовку и защиту ВКР по данной специальности отводится шесть недель, из них на подготовку ВКР - четыре недели и на защиту ВКР - две недели.

ВКР оценивается комиссией на основании следующих критериев.

Критерии оценки выпускной квалификационной работы

Оценка выпускной квалификационной работы дается на закрытой части заседания по 4-х балльной системе. При этом учитывается качество подготовленной квалификационной работы, качество подготовленного доклада, а также владение информацией, специальной терминологией, умение участвовать в дискуссии, отвечать на поставленные в ходе обсуждения вопросы.

Если выпускная квалификационная работа признается неудовлетворительной, решается вопрос о предоставлении студенту права защитить ее повторно (ту же с соответствующими доработками или разработать новую тему).

Основными оценками качества и эффективности ВКР являются:

- важность (актуальность) работы для внутренних и/или внешних потребителей;
- новизна результатов работы;
- практическая значимость результатов работы;

- эффективность и результативность (социальный, экономический, информационный)
- уровень практической реализации.

«Отлично» - выставляется в случае, если квалификационная работа посвящена актуальной и научно значимой теме, исследование базируется на анализе ситуации по данной проблеме и автор работы, продемонстрировал необходимые навыки анализа источников. Работа состоит из теоретического раздела и описания практической реализации, которая демонстрирует профессиональные компетенции. В работе присутствует обстоятельный анализ проблемы, последовательно и верно определены цели и задачи. Работа имеет четкую внутреннюю логическую структуру. В ходе защиты автор уверенно и аргументировано ответил на замечания рецензентов, а сам процесс защиты продемонстрировал полную разработанность избранной научной проблемы и компетентность выпускника.

«Хорошо» - выставляется в случае, если работа посвящена актуальной и научно значимой теме, исследование базируется на анализе ситуации по данной проблеме и автор работы, продемонстрировал необходимые навыки анализа источников. Работа состоит из теоретического раздела и описания практической реализации, которая демонстрирует профессиональные компетенции. В работе присутствует обстоятельный анализ проблемы, последовательно и верно определены цели и задачи. Работа имеет четкую внутреннюю логическую структуру. В ходе защиты автор достаточно полно и обоснованно ответил на замечания рецензентов, а сам процесс защиты продемонстрировал необходимую и в целом доказанную разработанность избранной научной проблемы. Вместе с тем, работа содержит ряд недостатков, не имеющих принципиального характера.

«Удовлетворительно» - выставляется в случае, если студент продемонстрировал слабые знания некоторых научных проблем в рамках тематики квалификационной работы. В процессе защиты работы, в тексте ВКР, в представленных презентационных материалах допущены значительные фактические ошибки. В случае отсутствия четкой формулировки актуальности, целей и задач ВКР. Работа не полностью соответствует всем формальным требованиям, предъявляемым к подобного рода работам.

«Неудовлетворительно» - выставляется в случае, если в процессе защиты ВКР выявились факты плагиата основных результатов работы, несоответствие заявленных в ВКР полученных результатов, реальному состоянию дел, необоснованность достаточно важных для данной ВКР высказываний, достижений и разработок.

Каждый член государственной комиссии выставляет оценку за ВКР с учетом: содержания работы,

- качество устного доклада выпускника,
- качество презентации и представленного для защиты наглядного материала, свободное владение материалом ВКР,
- глубина и точность ответов на вопросы,
- отзыв руководителя и рецензия.

Итоговая оценка ВКР рассчитывается как среднее арифметическое оценок руководителя, рецензента, всех членов ГЭК, присутствовавших на защите.

Оценивание уровня сформированности компетенций в процессе защиты ВКР осуществляется на основании анализа текста ВКР, презентационных материалов, доклада студента, ответов на вопросы, отзыва руководителя, отзыва рецензента (при наличии)

Характеристика ВКР

Критерии оценки	Индикатор	Оценка
Актуальность выбранной темы, обоснованность значимости проблемы для	В работе четко обоснована актуальность темы ВКР с точки зрения значимости проблемы исследования. Формулировки точные и аргументированные.	отлично
	В работе недостаточно полно обоснована актуальность темы ВКР и значимость проблемы исследования. Допускаются отдельные недочеты в формулировках.	хорошо
	Актуальность темы ВКР обоснована не точно. Значимость проблемы исследования	удовлетворительно

Критерии оценки	Индикатор	Оценка
объекта исследования	сформулирована фрагментарно. В работе не обоснована актуальность проблемы.	неудовлетворительно
Содержательность и глубина проведенного теоретического исследования поставленной проблемы	В работе обоснована теоретическая значимость исследования, отражена его связь с задачами профессиональной деятельности. Работа содержит рекомендации по использованию результатов проведенного исследования на практике.	отлично
	В работе не четко обоснована теоретическая значимость исследования, отражена связь исследования с задачами профессиональной деятельности. Работа содержит элементы рекомендаций по использованию результатов проведенного исследования на практике.	хорошо
	В работе не обоснована теоретическая значимость исследования, связь исследования с задачами профессиональной деятельности не четко определена.	удовлетворительно
	Не отражаются вопросы практического применения и внедрения результатов исследования в практику; неумение анализировать научные источники, делать необходимые выводы.	неудовлетворительно
Четкость формулировок цели и задач исследования, методическая грамотность	Цель и задачи исследования грамотно сформулированы, структура работы им полностью соответствует. Правильно выбраны и применены необходимые методы исследования.	отлично
	Цель и задачи грамотно сформулированы, структура работы в основном им соответствует. Имеются незначительные ошибки в выборе и/или применении методов исследования.	хорошо
	Цель и задачи сформулированы недостаточно четко, слабо связаны со структурой работы. Имеются грубые ошибки в выборе и/или применении методов исследования.	удовлетворительно
	Аппарат исследования не продуман или отсутствует его описание; не сформулированы цель и задачи.	неудовлетворительно
Логичность изложения материала. Наличие аргументированных выводов по результатам работы, их соответствие целевым установкам	В работе имеется четкая структура, внутреннее единство и композиционная целостность, логическая последовательность изложения материала. Сделаны аргументированные выводы по результатам работы, они соответствуют целевым установкам.	отлично
	Материал изложен логично и последовательно, но имеются недочеты в структуре работы. Сделаны выводы по результатам работы, но они не всегда аргументированы. Выводы в основном соответствуют целевым установкам.	хорошо
	В работе отсутствует внутреннее единство, имеются нарушения в логике и последовательности изложения материала. Выводы поверхностные, не всегда соответствуют целевым установкам.	удовлетворительно
	В работе отсутствует внутреннее единство и выводы	Неудовлетворительно
Наличие обоснованных предложений по совершенствованию деятельности организации, изложение своего видения перспектив дальнейшего исследования проблемы	В работе содержатся самостоятельно сформулированные предложения по совершенствованию деятельности в организации, имеются обоснования, намечены пути дальнейшего исследования темы. (Возможно наличие акта внедрения)	отлично
	В работе сформулированы предложения по совершенствованию деятельности организации, однако обоснования выполнены недостаточно корректно. Видение перспектив дальнейших исследований не структурированное.	хорошо
	Рекомендации по совершенствованию деятельности организации носят формальный характер. Видение перспектив дальнейших исследований отсутствует.	удовлетворительно
	Работа не носит самостоятельного исследовательского характера; не содержит анализа и практического разбора деятельности объекта исследования; не имеет выводов и рекомендаций.	неудовлетворительно
Уровень языковой и стилистической грамотности	Высокий уровень языковой и стилистической грамотности. В работе отсутствуют речевые и орфографические ошибки. Автор свободно владеет деловым стилем речи.	отлично
	В работе допущены некоторые стилистические и речевые погрешности, при этом автор хорошо владеет деловым стилем речи.	хорошо
	Недостаточное владение деловым стилем речи. В работе имеются различного рода ошибки; опечатки исправлены не полностью.	удовлетворительно
Качество оформления работы	Работа оформлена в соответствии со всеми требованиями, предъявляемыми к ВКР.	неудовлетворительно
	Имеются незначительные недочеты в оформлении.	отлично
	Много недочетов в оформлении.	хорошо
	Работа имеет вид компиляции из немногочисленных источников без оформления ссылок на них или полностью заимствована.	удовлетворительно
	Оформление работы не соответствует требованиям, предъявляемым к ВКР, поверхностное знакомство со специальной литературой; минимальный библиографический список. неудовлетворительно	неудовлетворительно

Уровень сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (ФГОС)	Индикаторы	Оценка
Уровень сформированности общих компетенций	Высокий уровень	отлично
	Средний уровень	хорошо
	Низкий уровень	удовлетворительно
	Не сформирован	неудовлетворительно
Уровень сформированности профессиональных компетенций	Высокий уровень	отлично

На основании указанных выше критериев формируется итоговая оценка по ВКР

Перечень типовых вопросов, задаваемых при процедуре защиты выпускных квалификационных работ

Вопросы, оценивающие сформированность общих компетенций

1. Взрывоопасные предметы, взрывчатые вещества. Демаскирующие признаки взрывных устройств и предметов.
2. Профилактический осмотр территории и помещений по предотвращению террористических актов.
3. Правила обращения с анонимными материалами, содержащими угрозы террористического характера.
4. Чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера, меры, принимаемые по защите населения от их последствий, права и обязанности граждан.
5. Наиболее распространенные инфекционные болезни, причины их возникновения, меры профилактики инфекций
6. Понятие личной и общественной гигиены. Значение соблюдения правил личной и общественной гигиены для здоровья человека. Основные понятия здоровья человека. Здоровье и благополучие человека
7. Здоровый образ жизни как система индивидуального поведения человека, направленная на сохранение и укрепление здоровья.
8. Язык и речь. Основные качества хорошей речи.
9. Понятие «культура речи». Языковая норма. Виды норм.
10. Особенности управления организациями различных организационно правовых форм
11. Управленческое решение. Черты управленческого решения. Виды управленческих решений. Процесс и методы принятия управленческих решений. Стадии принятия управленческих решений.
12. Понятие риска. Принципы управления рисками. Функции, цели и задачи управления рисками. Основные методы управления рисками. Этапы оценки рисков. Классификация рисков
13. Понятие и виды делового общения.
14. Правила построения и ведения деловой беседы. Правила подготовки делового совещания
15. Особенности профессионального общения с использованием современных средств коммуникаций.
16. Какие унифицированные системы документов включены в ОКУД

17. Государственная регистрация коммерческих организаций: основные черты концепции государственной регистрации.
18. Виды организационно-правовых форм субъектов предпринимательского права
19. Понятие о технических регламентах (цели, порядок разработки, принятия и отмены)
20. Понятие и принципы технического регулирования. Нормативные акты.
21. Общие рекомендации по поиску документов в справочно-правовых системах
22. Сравнительный анализ российских справочно-правовых систем.
23. В чем вы видите основные причины необходимости овладения навыками общения на иностранном языке для успешного решения экономических задач в современных условиях?

Вопросы, оценивающие сформированность профессиональных компетенций

1. Создание коммерческих организации. Учредительные документы коммерческой организации: содержание и порядок оформления
2. Базовые договоры: договор комиссии, договор о выполнении обязательств, договор аренды, приложения к договорам и другие формы, трудовое соглашение
3. Понятие и сущность коммерции и коммерческой деятельности
4. Функции и задачи коммерческой деятельности в торговых предприятиях, их характеристика
5. Сущность и порядок установление коммерческих связей
6. Назовите элементы налогообложения
7. Назовите виды налогов и критерии их классификации
8. Представьте схематично налоговую систему РФ
9. Раскройте необходимость и сущность финансов
10. Раскройте экономическую сущность финансовых ресурсов
11. Представьте схематично финансовую систему
12. Представьте схематично систему управления финансами
13. Охарактеризуйте роль финансовой политики в управлении финансами
14. Раскройте необходимость и сущность финансов
15. Раскройте экономическую сущность финансовых ресурсов
16. Представьте схематично финансовую систему
17. Представьте схематично систему управления финансами
18. Охарактеризуйте роль финансовой политики в управлении финансами
19. Раскройте необходимость и сущность финансов
20. Раскройте экономическую сущность финансовых ресурсов
21. Представьте схематично финансовую систему
22. Представьте схематично систему управления финансами
23. Охарактеризуйте роль финансовой политики в управлении финансами
24. Понятие, цель, основные участники процесса товародвижения
25. Технология товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
26. Устройство и планировка торгового зала и помещений магазина. Санитарно-технические устройства магазина.
27. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.
28. Особенности сертификации услуг. Сертификация производства
29. Сущность и основные понятия стандартизации. Цели и задачи стандартизации
30. Классификация и функциональное назначение деталей машин торгового оборудования, правила его эксплуатации
31. Классификация и функциональное назначение подъемно-транспортного оборудования.

32. Классификация, устройство и функциональное назначение весоизмерительных механизмов
33. Классификация, устройство и функциональное назначение холодильного оборудования
34. Раскройте необходимость и сущность финансов. Поясните дискуссионность подходов к трактовке понятия и функций финансов
35. Назовите элементы налогообложения. Раскройте принципы построения системы налогообложения
36. Назовите виды налогов и критерии их классификации
37. Основные факторы, влияющие на показатели выпуска и реализации продукции. Резервы роста объёма продукции. Выручка от продаж продукции (работ, услуг), факторы формирования, методика анализа
38. Понятие финансовых результатов коммерческой организации: содержание, система показателей, задачи анализа. Анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным отчётности.
39. Рентабельность коммерческой организации и её роль в оценке эффективности ФХД организации: понятие, показатели, методы их расчёт. Система показателей рентабельности продаж: понятие, методы их расчёта и анализа
40. Понятие, значение и структура маркетинговых исследований. Методы маркетинговых исследований
41. Анализ потребителей (сегментирование, позиционирование, моделирование покупательского поведения).
42. Структура процесса ценообразования (факторы, цели, методы, стратегии, способы дифференцирования цен, рыночное страхование цены).
43. На какие виды классифицируют методы товароведения
44. Каковы основные признаки классификации товаров.
45. Влияние основных элементов комплекса маркетинга на спрос
46. В чем заключается требование социального назначения и упаковочным материалам, и таре
47. Санитарные требования к реализации пищевых продуктов. Нормативная документация

Примерные темы выпускной квалификационной работы

<i>ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</i>	
1. Организация и пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия (оптовой, розничной или мелкооптовой торговли)	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
2. Коммерческая деятельность как фактор развития предпринимательства в торговых предприятиях	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
3. Современные бизнес-технологии	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5,

электронной коммерции	ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
4.Транспортное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
5.Организация и совершенствование коммерческой работы по продажам товаров (услуг) на примере конкретного предприятия	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
6.Организация и совершенствование коммерческой деятельности предприятий торговли (общественного питания)	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
7.Роль предпродажных и послепродажных услуг коммерческой деятельности предприятия	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
8.Анализ формирования логистической системы организации	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
9.Совершенствование закупочной работы в логистической системе предприятия	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
10.Совершенствование терминальных систем на основе принципов логистики (на примере грузового терминала)	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
11.Особенности организации коммерческой деятельности малых предприятий в России (Свердловской области) в условиях современной экономики	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
12.Развитие франчайзинга как форма коммерческой деятельности в городах Свердловской области	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
13.Анализ и перспективы развития коммерческой деятельности лизингового бизнеса	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
14.Организация управления коммерческой организацией (на примере конкретной организации).	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
15.Организация и совершенствование коммерческой работы по закупкам (на примере конкретной организации)	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
16.Совершенствование организации работы коммерческой службы промышленного предприятия	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
17.Анализ и перспективы использования современных информационных технологий для совершенствования коммерческой деятельности торговой организации	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
18.Исследование бизнес-процессов в коммерческой организации	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
<i>ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</i>	
19.Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
20.Пути совершенствования прогрессивных форм продажи и методов обслуживания	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9

покупателей	
21.Разработка бизнес-плана коммерческого предприятия в целях повышения его эффективности	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
22.Организации семейного бизнеса в условиях современной российской экономики (на примере предприятия)	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
23.Анализ использования материальных запасов (на примере торгового предприятия)	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
24.Эффективное управление оборотными средствами (на примере торгового предприятия)	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
25.Повышение конкурентоспособности предприятия	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
26.Анализ системы сбыта и продвижения товаров (на примере торгового предприятия)	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
27.Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами, их состав и движение	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
28.Разработка системы маркетинга для повышения эффективности коммерческой деятельности (на примере торгового предприятия)	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
29.Применение маркетинговых исследований в целях повышения эффективности коммерческой деятельности (на примере торгового предприятия)	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
30.Оценка эффективности маркетинговой деятельности (на примере торгового предприятия)	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
31.Оценка факторов, влияющих на принятие решения потребителем о покупке товара (на примере торгового предприятия)	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
<i>ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров</i>	
32.Анализ и потребительская оценка ассортимента непродовольственных товаров	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
33.Анализ и потребительская оценка ассортимента продовольственных товаров	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
34.Анализ качества продовольственных товаров	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
35.Анализ качества непродовольственных товаров	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
36.Влияние упаковки и укупорочных средств на сохранение качества товаров	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
37.Совершенствование ассортимента непродовольственных товаров	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
38.Совершенствование ассортимента	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5,

продовольственных товаров	ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
39.Совершенствование ассортиментной политики на предприятии (на примере оптовой или розничной торговли)	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
<i>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.</i>	
40.Сравнительная характеристика потребительских свойств растительных масел (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6
41.Потребительские свойства, формирование ассортимента и оценка качества натурального кофе (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6
42.Товароведческая характеристика и оценка качества хлебобулочных изделий (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6
43.Потребительские свойства, формирование ассортимента и оценка качества хлебобулочных изделий (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6
44.Товароведческая характеристика и оценка качества плодов и овощей (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6
45.Товароведческая характеристика и оценка качества молока и молочно-кислых продуктов (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6
46.Потребительские свойства, формирование ассортимента и оценка качества колбасных изделий (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6
47.Товароведческая характеристика и оценка качества морепродуктов (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6
48.Потребительские свойства, формирование ассортимента и оценка качества яиц и яичных продуктов (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6
49.Потребительские свойства, формирование ассортимента и оценка качества пряностей и приправ (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6
50.Товароведческая характеристика и оценка качества определенной группы товаров (на примере торгового предприятия)	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.2, ПК 3.5, ПК 3.6

