

Приложение 5
к ООП-П по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ГИА
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ
38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ГИА**
- 2. СТРУКТУРА ПРОЦЕДУР ГИА И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ**
- 3. ТИПОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА**
- 4. ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ**

1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ГИА

1.1. Особенности образовательной программы

Оценочные средства разработаны для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

В рамках специальности СПО предусмотрено освоение квалификации: *Менеджер по продажам*.

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен быть готов к выполнению видов деятельности, перечисленных в таблице 1. Рекомендуется последовательное освоение видов деятельности.

Таблица 1 - Виды деятельности

Код и наименование вида деятельности (ВД)	Код и наименование профессионального модуля (ПМ), в рамках которого осваивается ВД
1	2
В соответствии с ФГОС	
ВД 1 Организация и управление торговой деятельностью	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью.
ВД 2 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
ВД 3 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.	ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
В соответствии с иными требованиями	
ВД 4 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» с использованием программы 1С Предприятие 8.3 Касса	ПМ.04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» с использованием программы 1С Предприятие 8.3 Касса

1.2. Применяемые материалы

Результаты освоения основной профессиональной образовательной программы, демонстрируемые при проведении ГИА представлены в таблице 2.

Для проведения демонстрационного экзамена применяется комплект оценочной документации «КОД 38.02.04-2023»

Таблица 2 - Перечень проверяемых требований к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы

ФГОС 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Перечень проверяемых требований к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы		
Трудовая деятельность (основной вид деятельности)	Код проверяемого требования	Наименование проверяемого требования к результатам
1	2	3
Для базового и профильного уровня		
ВД 38.02.04 – 01	Вид деятельности 1 Организация и управление торговой деятельностью	
	ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с

ФГОС 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Перечень проверяемых требований к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы		
Трудовая деятельность (основной вид деятельности)	Код проверяемого требования	Наименование проверяемого требования к результатам
		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.
ВД 38.02.04 – 02	Вид деятельности 2 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	
	ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
	ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных

ФГОС 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Перечень проверяемых требований к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы		
Трудовая деятельность (основной вид деятельности)	Код проверяемого требования	Наименование проверяемого требования к результатам
		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.
ВД 38.02.04 – 03	Вид деятельности 3	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
	ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
	ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
	ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями

ФГОС 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Перечень проверяемых требований к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы		
Трудовая деятельность (основной вид деятельности)	Код проверяемого требования	Наименование проверяемого требования к результатам
	ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
	ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
	ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
	ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

2. СТРУКТУРА ПРОЦЕДУР ГИА И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ

2.1. Структура задания для процедуры ГИА

Для выпускников, осваивающих ППССЗ государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы.

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

Задание демонстрационного экзамена – комплексная практическая задача, моделирующая профессиональную деятельность и выполняемая в реальном времени.

Задания, выносимые на демонстрационный экзамен, разрабатываются на основе требований к квалификации выпускников, устанавливаемых Федеральными государственными образовательными стандартами с учетом требований опорного работодателя, профессиональных объединений (при наличии), требований профессиональных стандартов, положений Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС).

Комплект оценочной документации (КОД) – задание демонстрационного экзамена и комплекс требований к выполнению заданий демонстрационного экзамена, включающий минимальные требования к оборудованию и оснащению центров проведения демонстрационного экзамена, к составу экспертных групп, участвующих в оценке заданий демонстрационного экзамена.

Базовый уровень демонстрационного экзамена – проводится с использованием комплекта оценочной документации, содержащего варианты заданий и критерии оценивания, разработанные и утвержденные образовательной организацией (или федеральным оператором) по профессии/специальности среднего профессионального образования или по отдельным видам деятельности с учетом требований ФГОС к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы.

Профильный уровень демонстрационного экзамена – проводится с использованием комплекта оценочной документации, содержащего варианты заданий и критерии оценивания, разработанные федеральным оператором по 38.02.04. Коммерция (по отраслям) среднего профессионального образования, или по отдельным видам деятельности с учетом требований ФГОС и может учитывать требования предприятий, профессиональных, отраслевых и международных стандартов и иные требования к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы.

2.2. Порядок проведения процедуры ГИА

Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (далее соответственно - Порядок, ГИА) устанавливает правила организации и проведения организациями, осуществляющими образовательную деятельность по образовательным программам среднего профессионального образования (далее - образовательные организации), ГИА студентов (далее - выпускники), завершающей освоение имеющих государственную аккредитацию основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования (программ подготовки квалифицированных рабочих, служащих и программ подготовки специалистов среднего звена) (далее - образовательные программы среднего профессионального образования), включая формы ГИА, требования к использованию средств обучения и воспитания, средств связи при проведении ГИА, требования, предъявляемые к лицам, привлекаемым к проведению ГИА, порядок подачи и рассмотрения апелляций, изменения и (или) аннулирования результатов ГИА, а также

особенности проведения ГИА для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья, детей-инвалидов и инвалидов.

Длительность проведения государственной итоговой аттестации по основной профессиональной образовательной программе по 38.02.04 Коммерция (по отраслям) определяется ФГОС СПО. Часы учебного плана (календарного учебного графика), отводимые на ГИА, определяются применительно к нагрузке обучающегося. В структуре времени, отводимого ФГОС СПО по основной профессиональной образовательной программе по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) на государственную итоговую аттестацию, образовательная организация самостоятельно определяет график проведения демонстрационного экзамена.

3. ТИПОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА

3.1. Структура и содержание типового задания

3.1.1. Задание демонстрационного экзамена включает комплексную практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в режиме реального времени. Задание состоит из практического блока и теоретического блока.

Примерное практическое задание по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) включает:

- 1 Лист задания.
- 2 Лист оценивания операций.
- 3 Необходимые приложения.

В подготовительный день в личном кабинете цифровой платформы Главный эксперт получает вариант задания и схему оценки для проведения демонстрационного экзамена в конкретной экзаменационной группе. В день экзамена Главный эксперт выдает экзаменационные задания каждому участнику в бумажном виде, исходные данные, лист оценивания (если приемлемо), дополнительные инструкции к ним (при наличии).

3.1.2. Условия выполнения практического задания:

Демонстрационный экзамен организуется и проводится по нормативной документации, размещенной в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на сайте федерального оператора.

Задание практического блока включает в себя следующие разделы:

- 1 Технологическая карта.
- 2 Лист оценивания операций.
- 3 Необходимые приложения.

Практический блок демонстрационного экзамена

Экзаменуемые в ходе демонстрационного экзамена должны подтвердить наличие практических навыков и умений, указанных в КОД.

Состав возможных работ, выполняемых в ходе выполнения задания:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

Исходные данные в тестовом виде:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Модуль 1: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Задание модуля 1:

1. На основании исходных данных необходимо разработать договор поставки косметических товаров и спецификацию.
2. Документальное оформление приемки косметических товаров по количеству.
3. Работа с торгово-технологическим оборудованием.

Текст задания:

1. Исходные данные для разработки договора поставки:

Договор № 98 от 12 мая текущего года

Продавец ООО «Парус» г. Воронеж, директор Маньков Д.Ю., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон:

г. Воронеж, ул. Рабочая, д. 14

т/ф 21-31-65, e-mail: parus@mail.ru

р/с 40702810407000101894 к/с 30101810100000000633, БИК 041403633 ИНН 3123062066

Покупатель ООО «Тинко» г. Белгород, директор Петрова Н. И., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон:

г. Белгород ул. Почтовая, 27 т/ф 21-32-81, e-mail: TINKO@mail.ru

р/с 40702810900130000020 к/с 30101810700000000711 ИНН 3127007161 БИК 041424711

Товар – косметические товары, в том числе:

—Шампунь для волос – 100 шт., цена за ед. – 320 руб.

—Лак для волос – 100 шт., цена за единицу – 650 руб.

—Мусс для укладки волос – 100 шт., цена за ед. 450 руб.

—Бальзам для волос – 100 шт., цена за ед. 340 руб.

Срок действия договора – 1 год, период поставки по декадам.

Оплата товара – 100% предоплата

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

Типовую форму договора поставки и спецификацию обучающийся находит используя ресурсы сети Интернет (рекомендуется использовать информационно-справочные системы КонсультантПлюс и Гарант)

2. Исходные данные для заполнения Акта «Об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей»

В соответствии с заключенным договором поставки № 98 от 12 мая текущего года ООО «Парус» г. Воронежа 14 июня текущего года отправил косметические товары в адрес ООО «Тинко» г. Белгорода.

Товар прибыл в ООО «Тинко» 14 июня в 12.00 в исправном автомобиле с неповрежденными

пломбами поставщика и, выдан получателю 14 июня без проверки количества груза в 12.30 ч.

В процессе приемки товаров в ООО «Тинко» 14 июня в 13.00 работниками магазина установлено, что фактическое количество поступивших мест (ящиков) не соответствует количеству, указанному в транспортной накладной и в счете-фактуре поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии, маркировка нанесена отправителем. При сплошной проверке количества товаров была обнаружена недостача 10 муссов для укладки волос, о чем работники магазина составили акт и в 14.00 приостановили приемку. Мусс для укладки волос разместили отдельно от других товаров и обеспечили его сохранность.

В тот же день, 14 июня, ООО «Тинко» была направлена телеграмма № 78 поставщику с уведомлением об установленной недостаче и с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара.

Руководство магазина организовало приемку товаров в соответствии с действующим порядком и оформило ее необходимыми документами. Оформите двусторонний Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей, используя исходные данные:

- товарно-транспортная накладная серия № 411386 от 14 июня
- автомобиль марки Газель, государственный номер Е 013 КХ.
- пломба отправителя с оттиском «431».
- упаковка – ящики картонные
- товар – Косметические товары
- счет-фактура № 736 от 14 июня

Количество и цена товара по документам поставщика:

- Шампунь для волос -5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего — 100 шт., цена за ед. – 320 руб.
- Лак для волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике Всего — 100 шт., цена за единицу – 650 руб.
- Мусс для укладки волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике, всего 100 шт., цена за ед. 450 руб.
- Бальзам для волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике Всего — 100 шт., цена за ед. 340 руб.

Данные о результатах окончательной приемки

В результате окончательной приемки поступившего товара 17 июня комиссией в составе председателя Петрова Н. И. – директора ООО «Тинко», зав. складом Макаровой Т.В. ООО «Тинко», экономистом Савиной М.М. установлено следующее его количество:

- Шампунь для волос -5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.;
- Лак для волос – 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.;
- Мусс для укладки волос – 5 ящиков по 18 шт в каждом ящике, всего – 90 шт.
- Бальзам для волос – 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.

Недостача мусса для укладки волос произошла по вине отправителя, причина образования – недовложение товара. Комиссия дала заключение о допоставке товара и предъявление претензии поставщику.

В окончательной приемке принимал участие представитель поставщика – менеджер по продажам ООО «Парус» Уваров А.Н., которому было выдано удостоверение № 31/2 от 17 июня.

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

В произвольной форме составить претензию поставщику.

Форма Акта «Об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей» доступна на сайте информационно-справочной системы КонсультантПлюс.

3. Добавить принятые косметические товары в базу данных ООО «Тинко» для цели их дальнейшей розничной продажи с использованием функций и возможностей торгово-технологического оборудования. При этом внести следующие данные: наименование и другие отличительные признаки (например, бренд, объем, состав и т.д.), код товара, штрих-код, артикул, количество принятого товара, цену. (образцы получить у преподавателя).

2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Модуль 2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Задание модуля 2:

Рассчитайте недостающие показатели в таблице 1, сформулируйте выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) мусса для укладки волос ООО «Тинко».

Текст задания

Таблица 1

Торговую деятельность ООО «Тинко» характеризуют следующие данные:

Наименование изделия	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Шампунь для волос	320	120	122				
Лак для волос	650	120	125				
Мусс для укладки волос	450	112	110				
Бальзам для волос	340	145	145				
Итого	—	-	-				

3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

Задание модуля 3:

Определение фазы жизненного цикла товаров и расчет показателей полноты и устойчивости ассортимента товаров

Текст задания

Исходные данные по определению фазы жизненного цикла товара «Мусс для укладки волос» и расчету показателей полноты и устойчивости ассортимента товаров

Показатели	Значение	
1. Объем оборота розничной торговли, тыс. руб.:		
январь	50,1	
февраль	51,0	
март	70,0	
апрель	76,0	
май	78,0	
июнь	31,0	
июль	21,1	
август	11,0	
сентябрь	12,0	
октябрь	9,0	
ноябрь	10,0	
декабрь	15,1	
2. Количество разновидностей товаров по ассортиментному перечню, ед.	17	
3. Количество разновидностей товаров в магазине:		
	- в 1-ю проверку	15
	- во 2-ю проверку	16
	- в 3-ю проверку	14
	- в 4-ю проверку	15
	в 5-ю проверку	17

Условия выполнения практического задания:

Для проведения демонстрационного экзамена базового уровня могут приглашаться представители организации-работодателя.

Для проведения демонстрационного экзамена профильного уровня обязательно приглашаются представители организации-работодателя.

Демонстрационный экзамен по ППССЗ проводится в течение *двух* дней, продолжительностью не более 8 ак. часов. В первый день выполняются задания практического блока, во второй день – презентация выполненного задания.

3.2. Порядок перевода баллов в систему оценивания

Максимальное количество баллов, которые возможно получить за выполнение практического задания демонстрационного экзамена при выполнении различных операций, принимается за 100 баллов. Максимальное количество баллов, которые возможно получить за выполнение заданий теоретического блока демонстрационного экзамена при выполнении различных операций, также принимается за 100 баллов.

С учетом применения весовых коэффициентов максимальное количество баллов за оба блока также составит 100 баллов.

При разработке системы перевода баллов в оценку необходимо учитывать сложность разработанных заданий.

Рекомендуемая шкала перевода баллов в оценку приведена в таблице 3.

Таблица 7 - Рекомендуемая шкала перевода баллов в оценку

Оценка ГИА	"2"	"3"	"4"	"5"
Итоговая оценка выполнения заданий демонстрационного экзамена, ИП	0,00 - 19,99	20,00- 39,99	40,00 - 69,99	70,00 - 100,00

4. ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ (ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ)

Программа организации проведения защиты ВКР как часть программы ГИА должна включать:

4.1 Общие положения

Дипломная работа направлена на систематизацию и закрепление знаний выпускника по специальности, а также определение уровня готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности. Дипломная работа предполагает самостоятельную подготовку (написание) выпускной работе, демонстрирующего уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, а также сформированность его профессиональных умений и навыков.

4.2 Примерная тематика дипломных работ по специальности

№ п/ п	Наименование темы выпускной квалификационной работы	Наименование профессиональных модулей, отражаемых в работе
1	2	3
1	Коммерческая деятельность, как фактор развития предпринимательства на предприятиях различных форм собственности	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохраняемости товаров
2	Пути совершенствования прогрессивных форм продажи и методов обслуживания покупателей.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической
3	Пути повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохраняемости товаров
4	Роль предпродажных и послепродажных услуг в коммерческой деятельности предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
5	Организация транспортно – экспедиционных операций и пути их совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
6	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
7	Анализ и перспективы развития коммерческой деятельности лизингового бизнеса.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
8	Развитие франчайзинга как форма коммерческой деятельности.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества

9	Разработка бизнес - плана коммерческого предприятия в целях повышения его эффективности.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
10	Анализ формирования логистической системы организации.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
11	Совершенствование закупочной работы в логистической системе предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
12	Совершенствование терминальных систем на основе принципов логистики (на примере грузового терминала).	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
13	Государственное регулирование коммерческой деятельности	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
14	Системы управления предпринимательскими рисками	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
15	Формирование хозяйственных связей в логистических системах.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
16	Особенности коммерческой деятельности предприятия малого бизнеса	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
17	Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
18	Формы и методы сотрудничества в области товарообмена	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
19	Внешнеторговая деятельность фирмы и пути ее совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
20	Формирование оптимального торгового ассортимента розничной торговли.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества

21	Предпринимательская деятельность в сфере розничной торговли	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
22	Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
23	Организация хозяйственных связей оптового звена	ПМ.02 Организация и проведение экономической маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
24	Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
25	Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
26	Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
27	Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической
28	Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической
29	Пути совершенствования прогрессивных форм продажи и методов обслуживания покупателей	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
30	Организация и технология закупок товаров на выставках (ярмарках) и пути их улучшения	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической маркетинговой деятельности
31	Методы розничной продажи товаров и их эффективность	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической
32	Формирование ассортимента товаров на розничном торговом предприятии и его совершенствование	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества

33	Организация рекламы в оптовом предприятии и пути ее улучшения	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
34	Организация рекламной деятельности на розничном торговом предприятии и ее совершенствование	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
35	Устройство и планировка товарных складов и пути их совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
36	Организация и технология выполнения складских операций и пути их совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
37	Устройство и технологическая планировка магазина и ее совершенствование	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
38	Услуги в розничной торговле и пути их развития и совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
39	Организация труда на розничном торговом предприятии и пути ее совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
40	Мерчандайзинг в розничной торговле и пути его совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
41	Финансы предприятия и их использование	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
42	Принципы кредитования предприятий различных организационно-правовых форм собственности	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
43	Методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
44	Взаимоотношение предприятия с банками	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества

45	Финансовые ресурсы торговой организации	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
46	Анализ финансовых результатов деятельности торгового предприятия	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
47	Анализ использования оборотных средств торгового предприятия	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
48	Система налогообложения коммерческого предприятия и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
49	Особенности налогообложения предприятий торговли	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
50	Особенности налогообложения предприятий малого бизнеса	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
51	Налоговые обязательства предприятия и условия их возникновения	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
52	Финансовое планирование и прогнозирование на предприятиях торговли	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
53	Финансовое состояние коммерческих организаций и пути его укрепления	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
54	Финансовые результаты коммерческих организаций и особенности их налогообложения	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
55	Оценка деловой активности предприятия по данным бухгалтерского баланса предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
56	Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия и пути их повышения.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества

57	Система формирования показателей рентабельности: анализ и оценка факторов ее роста на предприятии	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
58	Анализ финансового состояния предприятия и пути его улучшения	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
59	Анализ эффективного использования материальных ресурсов предприятия	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
60	Анализ расчетов с дебиторами и кредиторами на предприятии	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
61	Анализ эффективного использования основных средств	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
62	Прибыль и рентабельность торговой организации	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
63	Анализ формирования финансовых результатов и распределения прибыли предприятия	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
64	Ликвидность и платежеспособность организации и пути ее повышения	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
65	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
66	Анализ издержек обращения торговой организации и пути их снижения	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
67	Анализ выпуска продукции и ее реализации	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества

68	Анализ обеспеченности предприятия работниками и влияния трудовых факторов на выпуск продукции	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
69	Исследование маркетинговой деятельности фирмы	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
70	Анализ конкурентоспособности предприятия	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
71	Конкурентоспособность предприятия торговли и пути ее укрепления	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
72	Мероприятия публичных релейшнз и рекламная кампания на предприятии	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
73	Современные системы товародвижения предприятия	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
74	Стратегическое управление торговым предприятием	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
75	Управление запасами на предприятии	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
76	Влияние маркетинговой стратегии на финансовые результаты деятельности	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
77	Оценка, анализ и выявление путей повышения конкурентоспособности предприятий	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
78	Жизненный цикл товара как составляющая торгового маркетинга организации	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества

79	Анализ и оценка эффективности сбытовой политики организации	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
80	Анализ ценовой политики организации	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
81	Факторы, влияющие на формирование цен	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
82	Структура рекламной деятельности торгового предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
83	Организация закупочной деятельности	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
84	Изучение ассортимента и потребительских свойств крупы	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества обеспечение сохранности товаров
85	Анализ ассортимента и качества товаров бытовой химии	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
86	Потребительские свойства и конкурентоспособность чая	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества
87	Потребительские свойства и оценка качества кофе	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества

4.3 Структура и содержание выпускной квалификационной работы

Дипломная работа включает в себя:

- титульный лист;
- задание на выполнение дипломной работы;
- содержание;
- введение;
- основное содержание дипломной работы;
- заключение;
- список использованных источников;

- приложения.

Содержание дипломной работы должно соответствовать названию ее темы. В ней должны быть рассмотрены все проблемы и вопросы, предусмотренные индивидуальным заданием на выполнение работы. Темы могут быть сформулированы по одному или нескольким профессиональным модулям.

Титульный лист

Титульный лист является первым листом дипломной работы и заполняется по установленной форме.

Задание на выполнение дипломной работы

Задание на выполнение дипломной работы помещается на второй и третьей странице (если имеется) работы. В задании указываются вопросы, требующие разработки.

Содержание

Содержание включает наименование всех разделов, подразделов и пунктов (если они имеют наименование) с указанием номеров страниц, на которых размещается начало материала разделов, подразделов и пунктов.

Введение

Введение должно быть кратким не более 2-3 страниц и в нем необходимо обосновать актуальность и практическую значимость выбранной темы, сформулировать цель и задачи, объект дипломной работы, круг рассматриваемых проблем, дать краткую характеристику организации, материалы которой используются в работе. Содержащиеся во введении формулировки актуальности темы, цели и задач работы, практической значимости должны быть четкими и не иметь двояких толкований. Для раскрытия актуальности выбранной темы необходимо определить степень проработанности выбранной темы в других трудах. От доказательства актуальности темы целесообразно перейти к формулировке цели работы, которая должна заключаться в решении проблемной ситуации путем ее анализа и нахождения закономерностей между экономическими явлениями. В развитие цели дипломной работы определяются задачи в форме перечисления (проанализировать, осуществить проверку, разработать, обобщить, выявить, доказать, показать, найти, изучить, раскрыть, рассмотреть, определить, описать, исследовать, выяснить, дать рекомендации, установить взаимосвязь, сделать прогноз и т.п.). Формулировать задачи необходимо как можно более тщательно, поскольку описание их решения должно составить содержание глав дипломной работы.

Основная часть дипломной работы

Основная часть дипломной работы включает разделы и подразделы в соответствии с логической структурой изложения в пределах 35-50 стр. Название раздела не должно дублировать название темы, а название подразделов – название глав. Формулировки должны быть лаконичными и отражать суть раздела (подраздела).

Основная часть дипломной работы должна содержать, как правило, два раздела.

Первый раздел посвящается теоретическим аспектам изучаемого объекта и предмета дипломной работы. В ней содержится обзор используемых источников информации, нормативной базы по теме дипломной работы. В этом разделе могут найти место статистические данные, построенные в таблицы и графики.

Второй раздел посвящается анализу практического материала, полученного во время производственной практики (преддипломной). В этом разделе содержится:

- анализ конкретного материала по избранной теме (на примере конкретной организации) желательно за период не менее двух лет;
- описание выявленных проблем и тенденций развития объекта и предмета изучения на основе анализа конкретного материала по избранной теме;
- описание имеющихся путей решения выявленных проблем.

В ходе анализа могут использоваться аналитические таблицы, расчеты, формулы, схемы, диаграммы и графики.

Заключение

В заключении дипломная работа должна содержать выводы и предложения в пределах 3-5 страниц печатного текста. В этой части подводится итог всех проведенных исследований и анализа. Выводы должны содержать краткую трактовку полученных результатов, их научную и практическую ценность или экономический эффект. Результаты исследований должны соотноситься с общей целью и поставленными задачами во введении. Практические предложения должны вытекать из круга работ, выполненных лично выпускником на преддипломной практике.

Выводы должны быть краткими и четкими, пишутся они в виде тезисов (по пунктам), не должны быть перегружены цифровым материалом.

Список использованных источников

Перечень использованных источников должен включать, как правило, не менее 15 источников, в том числе нормативные акты.

Приложения

В приложение следует относить вспомогательный материал, который при включении его в основную часть работы загромождает текст. К вспомогательному материалу относят: первичные и сводные бухгалтерские регистры, таблицы вспомогательных данных, инструкции, иллюстрации и др. Объем дипломной работы должен быть не менее 40-60 страниц печатного текста формата А4 (исключая приложения). Дипломная работа должна быть представлена руководителю в бумажном и электронном варианте.

4.4 Порядок оценки результатов дипломной работы.

«отлично» - выставляется при условии выполнения следующих требований:

- представленная дипломная работа соответствует всем установленным критериям, т.е.

а) тематика дипломной работы соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей или отражает общие требования к освоению государственного образовательного стандарта;

б) содержание дипломной работы соответствует заявленной теме, тема раскрыта полностью;

в) работа носит исследовательский характер, имеет грамотно изложенную теоретическую главу, глубокий анализ, критический разбор законодательства и практических вопросов и т.п., логичное последовательное изложение материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями. Работа имеет положительные отзывы руководителя и рецензента. Во время защиты выпускник показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения, использует наглядные средства, легко отвечает на поставленные вопросы;

«хорошо» - выставляется при условии выполнения следующих требований:

- тематика дипломной работы соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей или отражает общие требования к освоению государственного образовательного стандарта;

- представленная дипломная работа соответствует всем или почти всем установленным критериям на хорошем уровне (не допускается несоответствие содержания заявленной тематике и требованиям по оформлению);

«удовлетворительно» - выставляется в случае, если выполняются следующие условия:

- тематика дипломной работы соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей или отражает общие требования к освоению государственного образовательного стандарта;

- представленная дипломная работа удовлетворяет всем требованиям по оформлению, соответствует заявленной теме, однако имеются существенные недостатки по содержанию;

«неудовлетворительно» - выставляется в случае полного несоответствия дипломной работы установленным требованиям, в процессе защиты студент не владеет теоретическим и практически материалом.

4.5 Порядок оценки защиты дипломной работы.

отлично» - выставляется при условии выполнения следующих требований:

- доклад студента по всем показателям демонстрирует в полном объеме овладение общими и профессиональными компетенциями, предусмотренными ФГОС, учебными программами дисциплин и профессиональных модулей, отражает умения и навыки в соответствии с требованиями государственных образовательных стандартов;

- студент готов к конкретным видам профессиональной деятельности базовой подготовки;

- студент ориентируется во всех дополнительных вопросах.

«хорошо» - выставляется при условии выполнения следующих требований:

- доклад студента показывает хорошее усвоение теоретического материала, овладение общими и профессиональными компетенциями, предусмотренными ФГОС, учебными программами дисциплин и профессиональных модулей;

- студент готов к конкретным видам профессиональной деятельности техника базовой подготовки;

- студент ориентируется во всех дополнительных вопросах, при этом возможны некоторые неточности.

«удовлетворительно» - выставляется в случае, если выполняются следующие условия:

- студент показывает неполное усвоение теоретического материала, овладение общими и профессиональными компетенциями, предусмотренными ФГОС, учебными программами дисциплин и профессиональных модулей, отвечает не на все дополнительные вопросы;

«неудовлетворительно» - выставляется в случае полного несоответствия дипломной работы установленным требованиям, в процессе защиты студент не владеет теоретическим и практически материалом.