

Государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение
Иркутской области
«Иркутский технологический колледж»

Фонд оценочных средств
государственной итоговой аттестации
по программе подготовки специалистов среднего звена
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
базовая подготовка

Иркутск, 2020

Рассмотрено
на заседании Педагогического
совета.

Протокол № 42
от «16» декабря 2020 г.

Председатель ГЭК
Н.В. Заря



Утверждаю:

Директор ГАПОУ ИО «ИТК»
О.А. Рудых

«16» декабря 2020 г.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ
на фонд оценочных средств по Государственной итоговой аттестации
по профессиональной образовательной программе подготовки
специалистов среднего звена
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Государственная итоговая аттестация является объективной оценкой не только результатов освоения профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена (далее ГИА) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), но и готовности выпускника к успешному выполнению профессиональной деятельности менеджер по продажам.

Формой государственной итоговой аттестации выпускников специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) является защита выпускной квалификационной работы. Этот вид испытаний позволяет проверить уровень освоения выпускником профессиональных компетенций, готовность выпускника к выполнению видов деятельности, предусмотренных ФГОС СПО.

Фонд оценочных средств государственной итоговой аттестации, отражает требования к выпускным квалификационным работам, а также критерии оценки выпускной квалификационной (дипломной) работы является установленная комиссией степень освоения профессиональных компетенций, соответствующих теме работы.

Темы дипломной работы, разработанные преподавателями колледжа с участием работодателей, отражают актуальные проблемы профессиональной деятельности в сфере торговли. Студентам предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной (дипломной) работы или предложение своей темы с обоснованием ее целесообразности для практического применения. Тематика ВКР носит практико-ориентированный характер и соответствует содержанию профессиональных модулей, входящих в образовательную программу подготовки специалистов среднего звена менеджера по продажам.

Представленные контрольно-оценочные средства обеспечивают объективную оценку освоения студентами основных видов профессиональной деятельности, профессиональных и общих компетенций, сформированных в процессе освоения профессиональной образовательной программы 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и рекомендуются для использования в процессе Государственной итоговой аттестации.

Рецензент:

Зам. директора по управлению
ООО «Стандарт»



Н.В. Заря

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка	4
1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ГИА	6
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ГИА.....	13
4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	17

Пояснительная записка

Фонд оценочных средств государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013 г. №968 "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования", приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17.11 2017 года №1138 «О внесении изменений в Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013 г. № 968»; Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия сформированности профессиональных компетенций федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), степени готовности обучающегося к самостоятельной деятельности.

Формой государственной итоговой аттестации выпускников специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовая подготовка, является защита выпускной квалификационной работы (далее-ВКР). Этот вид испытаний позволяет наиболее полно проверить уровень освоения выпускником общих и профессиональных компетенций, готовность выпускника к выполнению видов деятельности, предусмотренных ФГОС.

Программа государственной итоговой аттестации, требования к выпускным квалификационным работам, а также критерии оценки знаний утверждаются директором колледжа после их обсуждения на заседании педагогического совета с участием председателей государственных экзаменационных комиссий и доводятся до сведения студентов за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

Темы ВКР разрабатываются преподавателями колледжа, рассматриваются на заседании методических комиссий. Студенту предоставляется право выбора темы ВКР или предложение своей темы с обоснованием ее целесообразности для практического применения. Тематика ВКР должна носить практико-ориентированный характер и соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки.

1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

1.1. Область применения фонда оценочных средств ГИА

Фонд оценочных средств государственной итоговой аттестации - является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовая подготовки в части освоения:

- видов профессиональной деятельности (ВПД):

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС);

- соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. 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.

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.

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 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.

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.

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 требо-

ваний 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.

4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС).

1.2. Количество часов, отводимое на государственную итоговую аттестацию:

всего - 6 недель, в том числе:

выполнение выпускной квалификационной работы - 4 недели,

защита выпускной квалификационной работы - 2 недели.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1 Вид и сроки проведения государственной итоговой аттестации:

Вид - выпускная квалификационная работа.

Объем времени и сроки, отводимые на выполнение выпускной квалификационной работы: 4 недели: с 17.05.2021 г. по 11.06.2021 г.

Сроки защиты выпускной квалификационной работы: 2 недели: с 14.06.2021 г. по 25.06.2021 г.

2.2. Содержание государственной итоговой аттестации

Примерные темы выпускной квалификационной работы (дипломной работы) для специальности 38.02.04. Коммерция (торговля)

№	Тема выпускной квалификационной работы
1.	Оценка и пути повышения конкурентоспособности предприятия (на примере предприятия, фирмы).
2.	Исследование основных критериев выбора поставщиков при осуществлении процесса закупки товаров.
3.	Оценка конкурентоспособности товаров и услуг коммерческого предприятия, как элемент повышения качества обслуживания.
4.	Анализ эффективности использования основных фондов коммерческого предприятия с целью повышения конкурентоспособности (на конкретном примере).
5.	Анализ эффективности торговой деятельности предприятия.
6.	Разработка бизнес-плана по созданию малого коммерческого предприятия.
7.	Анализ коммерческой деятельности организации и определение

	направлений ее совершенствования.
8.	Закупочная логистика как направление совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия.
9.	Совершенствование управления товарными запасами – важнейшее направление коммерческой деятельности.
10.	Анализ издержек обращения в торговом предприятии и пути их снижения.
11.	Применение лизинга в работе торговой организации как фактор повышения конкурентоспособности.
12.	Совершенствование процесса закупки материальных запасов как фактор успешности коммерческой деятельности.
13.	Совершенствование торговой деятельности на предприятиях с применением логистических методов.
14.	Анализ эффективности использования трудовых ресурсов в торговом предприятии и пути их совершенствования.
15.	Организация приемки товаров на торговом предприятии как фактор обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей.
16.	Анализ принципов формирования ассортимента товаров (по выбору) в торговом предприятии и пути их совершенствования
17.	Анализ методов продажи товаров способствующих повышению эффективности работы торгового предприятия.
18.	Торгово-технологический процесс как основа коммерческой деятельности торгового предприятия.
19.	Организация и совершенствование торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии (на примере).
20.	Пути совершенствования торгово-технологического процесса при организации розничной торговли.
21.	Анализ организации и управления процесса хранения товаров на складах оптового предприятия.
22.	Анализ организации и управления процесса хранения товаров в розничном торговом предприятии.
23.	Анализ принципов формирования и управления товарными запасами на предприятиях розничной торговли.
24.	Роль стандартизации и сертификации в обеспечении качества продукции (услуг).
25.	Анализ ассортимента товаров для формирования ассортиментной политики розничного предприятия.
26.	Анализ организации и технологии товароснабжения предприятия розничной торговли.
27.	Анализ организация поступления, приема и хранения товаров(по выбору) в розничном торговом предприятии.

28.	Услуги в розничной торговле, пути их развития и совершенствования(на примере торгового предприятия).
29.	Формирование ассортимента товаров (по выбору) на предприятиях розничной торговли и пути его совершенствования.
30.	Особенности реализации товаров бытовой техники и электроники через интернет-магазин.
31.	Совершенствование работы интернет-магазина (на примере торгового предприятия).
32.	Развитие системы услуг и совершенствование обслуживания потребителей.
33.	Оценка конкурентоспособности услуг коммерческого предприятия, как элемент повышения качества обслуживания (на конкретном примере).
34.	Анализ ассортимента и оценка качества непродовольственных товаров (по выбору) в торговом предприятии.
35.	Анализ ассортимента и оценка качества продовольственных товаров (по выбору) в торговом предприятии.
36.	Выявление неудовлетворенного покупательского спроса на продовольственные товары (по выбору) и пути их реализации.
37.	Выявление покупательского спроса на продовольственные товары (по выбору) как основа успешной работы торгового предприятия.
38.	Выявление покупательского спроса на непродовольственные товары (по выбору) как основа успешной работы торгового предприятия.
39.	Особенности формирования ассортимента товаров в соответствии с ассортиментной политикой в торговом предприятии.
40.	Формирования ассортимента товаров (по выбору) торгового предприятия - дискаутер в современных социально-экономических условиях.
41.	Выявление покупательского спроса на товары (по выбору) региональных производителей.
42.	Анализ организации торговли нефтепродуктами и пути их совершенствования.
43.	Организация способов расчетов в торговом предприятии как фактор повышения культуры обслуживания покупателей.
44.	Совершенствование реализации бытовой техники с использованием онлайн-сервиса.
45.	Изучение покупательского спроса на товары (по выбору) как фактор успешной работы торгового предприятия.
46.	Оценка и пути повышения организации расчетов в коммерческой деятельности.
47.	Организация оказания торговых услуг покупателям в торговом предприятии как фактор успешной деятельности торгового предприятия.
48.	Анализ способов расчета с покупателями в розничном торговом предприятии и пути их совершенствования.

49.	Эффективное размещение и выкладка товаров как условие успешности торгового предприятия (на примере торгового предприятия).
50.	Исследование товарных запасов в торговой организации.
51.	Выявление нарушений маркировки непродовольственных и продовольственных товаров на соответствие требованиям нормативным документам и пути их устранения.
52.	Формирования ассортимента товаров торгового предприятия в сельской местности, как фактор удовлетворения покупательского спроса.
53.	Организация деятельности торгового предприятия по сокращению товарных потерь (на примере торгового предприятия).
54.	Организация расчетов с поставщиками и покупателями в торговой организации (на примере торгового предприятия).
55.	Организация деятельности интернет – магазинов в Иркутской области (на примере торгового предприятия).
56.	Особенности организации приемки товаров в розничной торговой организации (на примере торгового предприятия).
57.	Особенности организации закупочной деятельности в торговой организации (на примере торгового предприятия).
58.	Особенности организации приемки товаров в оптовой торговой организации (на примере торгового предприятия).
59.	Организация контроля за исполнением договоров поставки в торговой организации (на примере торгового предприятия).
60.	Организация стимулирования продаж для создания привлекательных условий для совершения покупок (на примере торгового предприятия).
61.	Особенности организации франчайзинга в торговой организации (на примере торгового предприятия).
62.	Использование товарного знака в розничной торговой организации для гарантии качества и необходимого ассортимента товаров и услуг для покупателей (на примере торгового предприятия).
63.	Использование товарного знака в розничной торговой сети для гарантии качества и необходимого ассортимента товаров и услуг для покупателей (на примере торгового предприятия).
64.	Исследование потребительских свойств и анализ ассортимента товаров (по выбору на примере торгового предприятия).
65.	Организация розничной продажи товаров (по выбору на примере торгового предприятия).
66.	Организация коммерческой деятельности при продаже товаров (по выбору на примере торгового предприятия).
67.	Организация деятельности коммерческой службы как необходимое условие деятельности торговой организации товаров (на примере торгового предприятия).
68.	Организация дополнительных услуг как необходимое условие функционирования современной торговой организации товаров (на

	примере торгового предприятия).
69.	Организация культуры и делового этикета менеджера по продажам при реализации товаров (по выбору) (на примере торгового предприятия).
70.	Организация деятельности коммерческой службы как необходимое условие деятельности торговой организации товаров (на примере торгового предприятия).
71.	Организация деятельности торгового предприятия по защите прав потребителей как основа цивилизованных отношений продавца и покупателя.
72.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности как важнейший ее ресурс.
73.	Современная организация расчетов в коммерческой деятельности.
74.	Договор поставки как основа коммерческих взаимоотношений продавца и покупателя.
75.	Исследование потребительских свойств и анализ ассортимента товаров (по выбору) разных производителей.
76.	Анализ эффективности использования основных фондов коммерческого предприятия с целью повышения конкурентоспособности (на конкретном примере).
77.	Оценка конкурентоспособности услуг коммерческого предприятия, как элемент повышения качества обслуживания (на конкретном примере).
78.	Индивидуальные свойства личности менеджера как условие повышения качества профессиональной деятельности (на конкретном примере).
79.	Формирование адаптивной системы управления коммерческого предприятия.
80.	Анализ коммерческой деятельности организации и определение направлений ее совершенствования (на конкретном примере).
81.	Анализ и совершенствование рекламной деятельности торгового предприятия (на примере)
82.	Наружная реклама как фактор успешности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли (на примере)
83.	Интерьер магазина как инструмент влияния на потребителя торгового предприятия (на примере).
84.	Влияние печатной рекламы в коммерческой деятельности на продвижение новых товаров (на примере) .
85.	Носители наружной рекламы как инструмент повышения потребительского спроса (на примере).
86.	Организация рекламной кампании как фактор продвижения нового продукта (на примере).
87.	Разработка рекламной кампании торгового предприятия, как способ повышения эффективности продаж (на примере).
88.	Интернет-реклама как эффективный способ привлечения клиентов.
89.	Мерчендайзинг как инновационное направление коммерческой деятельности и времени.

90.	Культура и деловой этикет коммерсанта как важнейшее условие успешности специалиста и предпринимателя.
91.	Особенности организации продажи товаров и ее стимулирование в торговых предприятиях.
92.	Использование современного торгово-технологического оборудования как необходимое условие сохранности и успешной реализации продовольственных товаров.
93.	Методы стимулирования продажи товаров в современном торговом предприятии.
94.	Роль товарного знака в повышении эффективности продажи товаров.
95.	Закупочная работа как основа коммерческой деятельности торгового предприятия.
96.	Основные критерии выбора поставщика при осуществлении процесса закупки материально-технических ресурсов.
97.	Оптимизация хозяйственных связей с товаропроизводителями как условие повышения эффективности торгового предприятия.
98.	Современные методы продажи товаров как средство повышения эффективности работы торгового предприятия.
99.	Расчеты с покупателями как завершающий этап торгового обслуживания.
100.	Бизнес-планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий.
101.	Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации (на конкретном примере).
102.	Анализ коммерческой деятельности организации и определение направлений ее совершенствования (на конкретном примере).
103.	Повышение прибыли коммерческого предприятия за счет совершенствования управления финансовыми ресурсами предприятия.
104.	Роль транспортной логистики в успешности торгового предприятия.
105.	Дополнительные услуги как необходимые условия функционирования современного торгового предприятия.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению:

- при выполнении выпускной квалификационной работы:

- используется фонд оценочных средств;

реализация программы ГИА предполагает наличие кабинета подготовки к итоговой аттестации.

Оборудование кабинета:

- рабочее место для консультанта-преподавателя;
- компьютер, принтер;
- рабочие места для студентов;
- лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения;
- график проведения консультаций по выпускным квалификационным работам;
- график поэтапного выполнения выпускных квалификационных работ;
- комплект учебно-методической документации;
 - при защите выпускной квалификационной работы для защиты выпускной работы отводится специально подготовленный кабинет.

Оснащение кабинета:

- рабочее место для членов Государственной экзаменационной комиссии;
- компьютер, мультимедийный проектор, экран;
- лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения.

3.2. Информационное обеспечение ГИА

1. Программа государственной итоговой аттестации
2. Методические рекомендации по выполнению, оформлению, защите выпускных квалификационных работ.
3. Федеральные законы и другие нормативные документы
4. Стандарты на продовольственные и непродовольственные товары
5. Основная и дополнительная литература по специальности
6. Периодические издания по специальности
7. Программное обеспечение: СПС «Консультант Плюс», «1С: Бухгалтерия 8.3», MSOffice.

3.3. Общие требования к организации и проведению ГИА

1. Для проведения ГИА создается Государственная экзаменационная комиссия в порядке, предусмотренном приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013 г. №968 "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования".
2. Защита выпускной квалификационной работы включает доклад студента (не более 15 минут) с демонстрацией презентации, разбор отзыва руководителя и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студента. Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной квалификационной работы.
3. В основе оценки выпускной квалификационной работы и ее защиты лежит пятибалльная система.
 - «**Отлично**» выставляется, если:
 - работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложен-

ную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями;

- имеет положительные отзывы руководителя и рецензента;
- при защите работы студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по улучшению положения предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, а во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется, если:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями;

- работа имеет положительный отзыв руководителя и рецензента;
- при защите студент показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по улучшению деятельности предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется, если:

- работа носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности предприятия (организации), в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;

- в отзывах руководителя и рецензента имеются замечания по содержанию работы и методике анализа;

- при защите студент проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется, если:

- работа не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности предприятия (организации), не отвечает требованиям, изложенным в методических рекомендациях;

- работа не имеет выводов либо они носят декларативный характер;
- в отзывах руководителя и рецензента имеются существенные критические замечания;

- при защите студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки, к

защите не подготовлены наглядные пособия или раздаточный материал.

4. При подготовке к ГИА студентам оказываются консультации руководителями, назначенными приказом директора. Во время подготовки студенты должны быть обеспечены доступом в Интернет.

5. Требования к учебно-методической документации: наличие методических рекомендаций по выполнению, оформлению, защите выпускных квалификационных работ.

3.4. Кадровое обеспечение ГИА

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих руководство выполнением выпускных квалификационных работ: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности.

4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1. ОЦЕНКА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

(ФИО выпускника)

Тема выпускной квалификационной работы _____

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка
ПК 1.1.	Соответствие содержания и структуры договоров требованиям нормативного законодательства Правильность реализации процедуры заключения договоров в соответствии с нормативными документами Правильность расчета имущественных санкций и оформления претензионных писем	
ПК 1.2.	Правильность определения видов товарных запасов. Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе. Соответствие условий хранения товаров на складе установленному режиму.	
ПК 1.3.	Правильность документального оформления товародвижения на торговом предприятии.	
ПК 1.4.	Правильность установления идентификации организаций розничной и оптовой торговли.	
ПК 1.5.	Соответствие оказываемых услуг национальному стандарту.	
ПК 1.6.	Правильность соблюдения методов подготовки организации к добровольной сертификации услуг. Правильность использования основных показателей для оценки деятельности организации	
ПК 1.7.	Правильность использования в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
ПК 1.8.	Соответствие методов и приемов статистики, определяемым величинам, показателям вариации и индексов. Правильность использования данных методов при решении практических задач на торговых предприятиях.	
ПК 1.9.	Правильность использования приемов и методов закупочной и коммерческой логистики при перемещении материальных потоков. Соответствие используемых логистических систем рациональному перемещению материальных потоков.	

ПК 1.10.	Соответствие эксплуатации различных видов торгово - технологического оборудования требованиям и правилам эксплуатации. Правильность применения торгово - технологического оборудования на различных этапах торгово - технологического процесса.	
ПК 2.1.	Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по учету товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету. Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по результатам инвентаризации товаров в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету.	
ПК 2.2.	Правильность и соответствие оформления учетно-отчетной документации согласно принятой учетной политике организации	
ПК 2.3.	Правильность применения экономических методов при расчете микроэкономических показателей и их анализа для оценки деятельности организации и ресурсов рынка.	
ПК 2.4.	Правильность определения основных экономических показателей работы торговой организации, цены. Соответствие методов расчета заработной платы требованиям законодательства.	
ПК 2.5.	Определение функций маркетинга ,разработка целей и задач; Выбор видов маркетинга и определение задач маркетинговой деятельности; Применение классификации и характеристики средств удовлетворения потребностей в формировании товарной политики предприятия. Правильность определения используемых предприятием средств распределения и	
ПК 2.6.	Характеристика коммуникационных процессов предприятия. Определение используемых предприятием средств продвижения товаров. Обоснование коммуникационной политики предприятия.	
ПК 2.7.	Планирование и проведение маркетинговых исследований предпочтений потребителей	
ПК 2.8.	Характеристика конкурентной среды предприятия, видов конкуренции. Использование методов анализа конкурентной среды.	
ПК 2.9.	Правильность применения методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности. Правильность осуществления денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов.	

ПК 3.1.	Правильность определения ассортиментного перечня предприятия, соответствующего ассортиментной политике организации. Правильность определения номенклатуры показателей качества товаров.	
ПК 3.2.	Правильность расчёта товарных потерь установленным нормативам. Соответствие реализуемых мероприятий по предупреждению и списанию товарных потерь законодательной базе.	
ПК 3.3.	Правильность оценки и расшифровки маркировки в соответствии с установленными требованиями.	
ПК 3.4.	Соблюдение правил классификации товаров. Правильный выбор: признаков идентификации товаров; выбор номенклатуры показателей качества. Соблюдение последовательности в оценке качества и определении градаций качества.	
ПК 3.5.	Правильность анализа условий и сроков хранения; соблюдение оптимальных условий хранения. Соблюдение правил и требований к оформлению и правильность анализа в процессе проверки сопроводительных документов.	
ПК 3.6.	Правильность установления и обеспечения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке. Правильность анализа в оценке качества процессов, происходящих в товарах.	
ПК 3.7.	Соблюдение правил измерения товаров и других объектов и перевода внесистемных единиц измерения в системные.	
ПК 3.8.	Правильность анализа реквизитов документов по подтверждению соответствия (сертификат соответствия и декларация) в процессе проводимых мероприятий по контролю.	
Структура и оформление выпускной работы		

4.2. ОЦЕНКА ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ (учитываются ответы на вопросы)

(ФИО выпускника)

Тема выпускной квалификационной работы _____

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка
ПК 1.1.	Соответствие содержания и структуры договоров требованиям нормативного законодательства Правильность реализации процедуры заключения договоров в соответствии с нормативными документами Правильность расчета имущественных санкций и оформления	
ПК 1.2.	Правильность определения видов товарных запасов. Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе. Соответствие условий хранения товаров на складе установ-	
ПК 1.3.	Правильность документального оформления товародвижения на торговом предприятии.	
ПК 1.4.	Правильность установления идентификации организаций розничной и оптовой торговли.	
ПК 1.5.	Соответствие оказываемых услуг национальному стандарту.	
ПК 1.6.	Правильность соблюдения методов подготовки организации к добровольной сертификации услуг. Правильность использования основных показателей для оценки деятельности организации	
ПК 1.7.	Правильность использования в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
ПК 1.8.	Соответствие методов и приемов статистики, определяемым величинам, показателям вариации и индексов. Правильность использования данных методов при решении практических задач на торговых предприятиях.	
ПК 1.9.	Правильность использования приемов и методов закупочной и коммерческой логистики при перемещении материальных	

	<p>потоков.</p> <p>Соответствие используемых логистических систем рациональному перемещению материальных потоков.</p>	
ПК 1.10.	<p>Соответствие эксплуатации различных видов торгово - технологического оборудования требованиям и правилам эксплуатации.</p> <p>Правильность применения торгово - технологического оборудования на различных этапах торгово - технологического процесса.</p>	
ПК 2.1.	<p>Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по учету товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету.</p> <p>Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по результатам инвентаризации товаров в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету.</p>	
ПК 2.2.	<p>Правильность и соответствие оформления учетно-отчетной документации согласно принятой учетной политике организации</p>	
ПК 2.3.	<p>Правильность применения экономических методов при расчете микроэкономических показателей и их анализа для оценки деятельности организации и ресурсов рынка.</p>	
ПК 2.4.	<p>Правильность определения основных экономических показателей работы торговой организации, цены.</p> <p>Соответствие методов расчета заработной платы требованиям законодательства.</p>	
ПК 2.5.	<p>Определение функций маркетинга ,разработка целей и задач;</p> <p>Выбор видов маркетинга и определение задач маркетинговой деятельности;</p> <p>Применение классификации и характеристики средств удовлетворения потребностей в формировании товарной политики предприятия. Правильность определения используемых предприятием средств распределения и продвижения товаров</p>	
ПК 2.6.	<p>Характеристика коммуникационных процессов предприятия.</p> <p>Определение используемых предприятием средств продвижения товаров. Обоснование коммуникационной политики предприятия.</p>	
ПК 2.7.	<p>Планирование и проведение маркетинговых исследований предпочтений потребителей</p>	
ПК 2.8.	<p>Характеристика конкурентной среды предприятия, видов конкуренции. Использование методов анализа конкурентной среды.</p>	
ПК 2.9.	<p>Правильность применения методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности. Правильность осуществления денежных расчетов с покупателями <u>составление финансовых документов и отчетов.</u></p>	
ПК 3.1.	<p>Правильность определения ассортиментного перечня предприятия, соответствующего ассортиментной политике организации.</p> <p>Правильность определения номенклатуры показателей качества товаров.</p>	

ПК 3.2.	Правильность расчёта товарных потерь установленным нормативам. Соответствие реализуемых мероприятий по предупреждению и списанию товарных потерь законодательной базе.	
ПК 3.3.	Правильность оценки и расшифровки маркировки в соответствии с установленными требованиями.	
ПК 3.4.	Соблюдение правил классификации товаров. Правильный выбор: признаков идентификации товаров; выбор номенклатуры показателей качества. Соблюдение последовательности в оценке качества и определении градаций качества.	
ПК 3.5.	Правильность анализа условий и сроков хранения; соблюдение оптимальных условий хранения. Соблюдение правил и требований к оформлению и правильность анализа в процессе проверки сопроводительных документов.	
ПК 3.6.	Правильность установления и обеспечения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке. Правильность анализа в оценке качества процессов, происходящих в товарах.	
ПК 3.7.	Соблюдение правил измерения товаров и других объектов и перевода внесистемных единиц измерения в системные.	
ПК 3.8.	Правильность анализа реквизитов документов по подтверждению соответствия (сертификат соответствия и декларация) в процессе проводимых мероприятий по контролю.	
Соответствие структуры и содержания доклада (презентации) установленным		
Формулировка, аргументация и обоснованность выводов.		
Качество ответов на поставленные вопросы.		