

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ
Колледж Пятигорского института (филиала) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ

_____ Т.А. Шебзухова
«__» _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения государственной итоговой аттестации

(ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТ)

Специальность	38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Квалификация выпускника	Менеджер по продажам
Форма обучения	Очная
Учебный план	2021
Изучается	6 семестр

Пятигорск, 2021

Паспорт фонда оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация выпускника является обязательной и осуществляется после освоения образовательной программы в полном объеме.

Целью проведения государственной итоговой аттестации является установление уровня подготовки студента выпускного курса к выполнению профессиональных задач и соответствия его подготовки требованиям ФГОС СПО.

1. Требования к результатам освоения образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО

1.1. Перечень компетенций, которыми должен овладеть обучающийся в результате освоения образовательной программы

Специалист должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам деятельности:

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.

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.

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 сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

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

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

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

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

1.2. Минимальные требования к результатам освоения основных видов деятельности образовательной программы

Основной вид деятельности	Требования к знаниям, умениям, практическому опыту
Организация и управление торговой деятельностью	знать: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли; классификацию торгового технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную

	<p>безопасность.</p> <p>уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</p> <p>иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;</p>
<p>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>	<p>знать: сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов; методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; этапы маркетинговых исследований, их результат;</p>

	<p>управление маркетингом.</p> <p>уметь: составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; рассчитывать основные налоги; анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; проводить маркетинговые исследования рынка; оценивать конкурентоспособность товаров;</p> <p>иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов; расчета основных налогов; анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; выявления потребностей (спроса) на товары; реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации</p>
<p>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</p>	<p>знать: теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них; виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания; классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку; условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.</p> <p>уметь: применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;</p>

	<p>рассчитывать товарные потери и списывать их; идентифицировать товары; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним; иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; расшифровки маркировки; контроля режима и сроков хранения товаров; соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;</p>
--	---

2. Контролируемые компетенции в ходе проведения государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация проводится в форме защиты выпускной квалификационной работы (дипломная работа).

№ п/п	Модуль, раздел (в соответствии с Программой ГИА)	Контролируемые компетенции (или их части)	ФОС
			Вид оценочного средства
	Выпускная квалификационная работа		
1.	Теоретическая часть	ПК 1.1 – 1.10 ПК 2.1 – 2.9	Теоретическая часть выпускной квалификационной работы
2.	Практическая часть.	ПК 1.1 – 1.10 ПК 2.1 – 2.9 ПК 3.1 - 3.8	Практическая часть выпускной квалификационной работы

Составитель _____ О.В. Дробышева
(подпись)

« ____ » _____ 201__ г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске
Колледж Института сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ

_____ Т.А. Шебзухова
«__» _____ 20__ г.

**Оценочные средства для государственной итоговой аттестации (выпускной
квалификационной работы)**

По специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Примерная тематика выпускных квалификационных работ

1. Формирование товарного ассортимента, установление хозяйственных связей с покупателями и поставщиками (на примере оптового или розничного предприятия).
2. Планирование, организация и управление процессами закупки и продажи товаров (на примере однородных групп продовольственных или непродовольственных товаров).
3. Организация товародвижения и создание системы стимулирования сбыта (на примере оптового или розничного предприятия).
4. Совершенствование управления товарными запасами (на примере оптового или розничного предприятия).
5. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности (на примере оптового или розничного предприятия).
6. Исследование уровня транспортного обеспечения коммерческой деятельности (на примере оптового или розничного предприятия).
7. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия с использованием современных методов (например, торгового менеджмента, маркетинга, логистики, рекламы, информационных технологий и т.д.).
8. Исследование и анализ развития электронной коммерции в РФ и за рубежом (на примере оптового или розничного предприятия).
9. Повышение эффективности закупочной и сбытовой деятельности предприятия (на примере оптового или розничного предприятия).
10. Организация и эффективность индивидуальной трудовой деятельности в сфере товарного обращения на примере торгового предприятия.
11. Основополагающая роль логистики в рациональном обеспечении товародвижения (на примере оптового или розничного предприятия).
12. Организация и управление процессов хранения товаров на складах предприятия .
13. Особенности организации коммерческой деятельности на основе франчайзинга.

14. Анализ методов продвижения товаров и стимулирования сбыта (на примере оптового или розничного предприятия).
15. Исследование конкурентоспособности фирмы на товарном рынке (на примере оптового или розничного предприятия).
16. Совершенствование организации выставочной деятельности торгового Предприятия.
17. Оценка конкурентоспособности товаров конкретных товаропроизводителей (на примере однородных групп продовольственных или непродовольственных товаров).
18. Анализ ценовой политики торговой организации и пути ее совершенствования .
19. Анализ ассортиментной политики и пути ее совершенствования.
20. Состояние и совершенствование розничной торговой сети.
21. Интеграция торговых предприятий и эффективность функционирования розничных торговых сетей.
22. Интеграция оптовых и розничных торговых предприятий и эффективность их функционирования.
23. Торговые центры – современные предприятия инфраструктуры потребительского рынка.
24. Супермаркеты – современные предприятия инфраструктуры потребительского рынка.
25. Организация складирования товаров и ее эффективность.
26. Организация оптовой продажи товаров.
27. Организация товароснабжения и доставки товаров в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
28. Организация оценки конкурентоспособности товара потребительского назначения.
29. Маркетинговые исследования по выявлению потребительского спроса в торговой организации.
30. Сегментация потребительского рынка предприятия торговли.
31. Организация закупок потребительских товаров в розничном торговом предприятии.
32. Организация розничной продажи и пути ее совершенствования.
33. Организация обслуживания потребителей на розничном торговом предприятии.
34. Рекламная деятельность и ее организация в коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
35. Выявление и предупреждение фальсификации товаров в коммерческой деятельности.
36. Организация и эффективность различных форм торгового обслуживания на предприятии розничной торговли.
37. Мерчандайзинг предприятия розничной торговли.
38. Маркетинговые исследования по выявлению потребности в функциональных продуктах питания.
39. Проблема обеспечения продовольственной безопасности в торговых предприятиях.
40. Анализ потребительского рынка продуктов детского питания в торговых предприятиях.
41. Коммерческая деятельность и комплекс маркетинга на примере оптового или розничного предприятия.
42. Товарная информация и ее роль в обеспечении качества, конкурентоспособности и безопасности товаров (на примере однородных групп продовольственных или непродовольственных товаров).

2. Задания для выполнения выпускной квалификационной работы

№ п/п	Формулировка заданий	Контролируемые компетенции
Задание 1	Выбор темы	ПК 1.1 – ПК 1.10
Задание 2	Подбор нормативно-правовых документов, литературных и других источников информации	ПК 2.1 – ПК 2.9
Задание 3	Оформление организационных документов по написанию работы	ПК 3.1 – ПК 3.4
Задание 4	Изучение требований к оформлению работы	ПК 3.1 – ПК 3.6
Задание 5	Изучение подобранных источников информации	ПК 1.1 – ПК 1.10 ПК 3.1 – ПК 3.7
Задание 6	Подбор практического материала по теме выпускной квалификационной работы	ПК 3.1 – ПК 3.8
Задание 7	Написание работы	ПК 2.1 – ПК 2.5 ПК 1.1 – ПК 1.10
Задание 8	Завершение работы, сдача руководителю для проверки и дальнейшего написания отзыва	ПК 3.1 – ПК 3.8 ПК 1.1 – ПК 1.10
Задание 9	Разработка тезисов доклада для защиты	ПК 1.1 – ПК 1.10 ПК 3.1 – ПК 3.6
Задание 10	Подготовка презентации	ПК 3.1 – ПК 3.8
Задание 11	Защита работы	ПК 3.1 – ПК 3.8 ПК 4.1 – ПК 4.4

3. Критерии оценивания ВКР

В основе оценки выпускной квалификационной работы лежит пятибалльная система.

Оценки «отлично» заслуживает выпускная квалификационная работа, в которой дано:

- всестороннее освещение выбранной темы в тесной взаимосвязи с практикой и современностью, а студент показал умение работать с основной литературой и нормативными документами;

- глубокое знание специальной литературы по рассматриваемой проблеме;

- самостоятельные суждения (или расчеты), имеющие принципиальное значение для разработки темы;

- аргументированные теоретические обобщения и изложение собственного мнения по рассмотренным вопросам;

- практические рекомендации по повышению эффективности и качества работы исследуемой структуры или объекта;

- высокий уровень оформления ВКР и её презентация при защите.

Оценки «хорошо» заслуживает выпускная квалификационная работа, которая отвечает основным требованиям. При этом обнаруживается, что студент обстоятельно владеет материалом, однако не на все вопросы дает исчерпывающие и аргументированные ответы.

Выпускная квалификационная работа оценивается на **«удовлетворительно»**, когда в ней в основном соблюдаются общие требования, предъявляемые к выпускной

квалификационной работе. Автор работы владеет материалом, однако допустил существенные недочеты в оформлении. Его ответы на вопросы поверхностны, не отличаются глубиной и аргументированностью.

«Неудовлетворительно» оценивается выпускная квалификационная работа, которая:

- содержит грубые теоретические ошибки, поверхностную аргументацию по основным положениям темы;
- вместо теоретического освещения вопросов, подтвержденного анализом обработанного первичного материала, приводятся поверхностные описания фактов или примеров;
- не содержит практических выводов и рекомендаций;
- студент не знает содержания работы и не может дать ответы на поставленные вопросы.

Составитель _____ О.В. Дробышева
(подпись)

« ____ » _____ 201__ г.