



Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
Московской области

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**Техникум технологий и дизайна**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Специальность  
**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Базовая подготовка

Королев, 2018

Рабочая программа государственной итоговой аттестации разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** базовой подготовки.

Рабочая программа государственной итоговой аттестации принята на заседании цикловой комиссии по специальности «Коммерция (по отраслям)». Протокол № 01 от «28» августа 2018 г.

## Содержание

Общие положения .....	4
1. Паспорт программы государственной итоговой аттестации.....	5
2. Структура и содержание государственной итоговой аттестации .....	8
3. Условия реализации программы государственной итоговой аттестации.....	11
4. Оценка результатов государственной итоговой аттестации .....	14
5. Порядок подачи и рассмотрения апелляций .....	17
Приложение 1.....	20
Приложение 2.....	21
Приложение 3.....	26
Приложение 4.....	43
Приложение 5.....	45
Приложение 6.....	46

## ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Рабочая программа государственной итоговой аттестации (далее – программа ГИА) разработана в соответствии с порядком проведения государственной итоговой аттестации выпускников образовательных организаций среднего профессионального образования, утвержденным федеральным органом исполнительной власти и определена:

- Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ;

- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 464 от 14.06. 2013 г. «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» в редакции приказа от 22.01.2014 г. № 31 «О внесении изменения в порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».

- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16.08.2013 № 968 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования».

- Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации выпускников, обучающихся по программам среднего профессионального образования в Государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования Московской области «Технологический университет».

- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО) в части требований, обязательных при реализации основных профессиональных образовательных программ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г., регистрационный № 539.

1.2. Государственная итоговая аттестация (далее – ГИА) проводится с целью выявления соответствия уровня и качества подготовки выпускника требованиям ФГОС СПО, дополнительным требованиям к выпускнику по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в ГБОУ ВО МО «Технологический университет» техникум технологий и дизайна (далее техникум) и готовности выпускника к профессиональной деятельности.

1.3. Программа ГИА разработана цикловой комиссией ППССЗ «Коммерция (по отраслям)» и утверждена на заседании педагогического совета протокол № 01 от 31 августа 2018 г.

1.4. К ГИА допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные, курсом обучения по профессиональной образовательной программе по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), и успешно прошедшие все промежуточные аттестационные испытания по теоретическому и практическому этапам обучения, предусмотренные утвержденным ректором Технологического университета рабочим учебным планом и согласованного с учредителем.

1.5. Студенты выпускного курса должны быть ознакомлены с программой ГИА **не позднее 12 декабря 2018 года**, за 6 месяцев до защиты выпускной квалификационной работы (далее - ВКР).

Лист ознакомления с программой ГИА представлен в [Приложении 1](#).

В программе итоговой аттестации разработана тематика ВКР, отвечающая следующим требованиям: овладение профессиональными компетенциями, комплексность, реальность, актуальность, уровень современности используемых средств.

В программе государственной итоговой аттестации определены:

- материалы по содержанию государственной итоговой аттестации;
- сроки проведения государственной итоговой аттестации;
- условия подготовки и процедуры проведения государственной итоговой аттестации;
- критерии оценки уровня качества подготовки выпускника.

## **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **1.1. Область применения программы ГИА**

Программа ГИА – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), в части освоения программа государственной итоговой аттестации по образовательной программе среднего профессионального образования 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» применяется для контроля знаний и 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

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

#### **ПМ 01. 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. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

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

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

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

ПК.1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

## **ПМ 02. 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.

### **ПМ 03. 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 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.

#### **и общих компетенций (ОК):**

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

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

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

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

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

ОК 11. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования стандартов, технических условий.

### **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 ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **2.1. Вид и сроки проведения государственной итоговой аттестации:**

Видом ГИА в соответствии рабочим учебным планом является защита выпускной квалификационной работы в форме дипломной работы.

### **2.2. Объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации**

В соответствии с утвержденным рабочим учебным планом:

- на выполнение дипломной работы отводится 4 недели;

- на защиту дипломной работы отводится 2 недели.

### **2.3. Сроки проведения ГИА**

Согласно учебному плану:

– выполнение дипломной работы осуществляется

**с 18 мая 2019 г. по 14 июня 2019 г.;**

– защита дипломной работы проводится

**с 15 июня 2019 г. по 28 июня 2019 г.**

### **2.4. Содержание государственной итоговой аттестации**

Темы ВКР должны иметь практико-ориентированный характер и соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

ВКР должны быть ориентированы на разработку рекомендаций и мероприятий по повышению эффективности работы производственных, торговых и сервисных организаций и их структурных подразделений в части ведения коммерческой деятельности. Темы ВКР должны подбираться по предложениям (заказам) производственных предприятий, торговых и сервисных организаций,



предпринимателей, разрабатываться ведущими преподавателями цикловой комиссии специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) или могут быть предложены студентами при условии обоснования целесообразности разработки.

Студенту предоставлено право самостоятельного выбора темы дипломной работы на основе тематики, разработанной цикловой комиссией ([Приложение 2](#)).

Темы ВКР должны обсуждаться на заседании цикловой комиссии не позднее **07 декабря 2018 г.**

Примерный перечень дополнительных теоретических вопросов на защите ВКР представлен в [Приложении 3](#).

## **2.5. Структура выпускной квалификационной работы**

Структура дипломной работы должна соответствовать плану и состоять из следующих частей: введения, основной части (глав, параграфов), заключения, списка используемой литературы, приложения.

**Во введении** дается краткое обоснование выбора темы дипломной работы, характеризуется ее актуальность и значение, формулируются цель и задачи работы. Здесь же оговаривается объект исследования, и даются отдельные пояснения к содержанию выпускной работы, например, чем обусловлено ограничение круга исследуемых вопросов, на каких фактических материалах строится работа и т. д.

В конце введения необходимо привести краткое содержание последующих глав работы. Объем введения не должен превышать четырех страниц печатного текста.

### **Основная часть дипломной работы включает три главы.**

**Первая глава** посвящается исследованию теоретических вопросов, т.к. глубокое изучение теории должно послужить основой для правильного решения всех критических вопросов и получения экономически обоснованных выводов и предложений. В ней раскрывается экономическая природа и сущность того явления, исследованию которого посвящена дипломная работа. Показывается значение и важность правильной организации коммерческой деятельности. Исследование теоретических вопросов первой главы должно служить базой для разработки практических вопросов в последующих главах.

**Вторая глава** должна носить конкретный характер и детально раскрывать суть рассматриваемой проблемы. В ней целесообразно критически показать действующую практику ведения коммерческой деятельности, доказать умение использовать компьютерные методы сбора и обработки информации, применяемые в сфере профессиональной деятельности.

**В третьей главе** дипломной работы следует проанализировать определенное направление коммерческой деятельности как самостоятельного участка

исследования с указанием наиболее часто встречающихся ошибок, методов их устранения. Анализ целесообразно проводить в динамике за ряд лет.

Структура третьей главы зависит от темы исследования. Успешное выполнение этой части работы возможно лишь при соблюдении определенных требований: анализ коммерческих операций должен быть направлен преимущественно на повышение эффективности работы предприятия, на устранение имеющихся недостатков и выявление резервов развития коммерческой деятельности.

В третьей главе на основе теоретических и аналитических положений, содержащихся в работе, должны быть сформулированы основные выводы, пути совершенствования, предложения и рекомендации по результатам выпускной квалификационной работы.

Если в дипломной работе не выделяется специальный параграф, посвященный автоматизации коммерческих процессов, то при изложении вопросов второй и третьей глав следует органически увязать их с использованием компьютерной техники и новейших информационных технологий.

**Заключение** является своеобразным итогом всей выпускной квалификационной работы. Оно должно быть четким и лаконичным по форме, содержать основные выводы и предложения, направленные на улучшение коммерческой деятельности организации. При этом выводы и предложения должны непосредственно вытекать из решения тех вопросов и проблем, которые рассмотрены в тексте работы. Объем заключения не должен превышать четырех страниц печатного текста.

В заключении должны быть сформулированы практические рекомендации по исправлению выявленных в ходе исследования недостатков в работе предприятия, даны конкретные предложения, направленные на выработку оптимальных управленческих решений в будущем. Именно в заключении наиболее ярко проявляется способность автора ясно мыслить и излагать материал.

**Список использованных источников** информации составляется в соответствии с правилами библиографического оформления.

**В приложении** приводятся заверенные копии документов и отчетов, другие бухгалтерские и статистические документы предприятия, на материалах которых выполнялась работа.

**Презентация дипломной работы.** Презентация дипломной работы является обязательной частью выпускной работы. Она должна быть органически увязана с содержанием работы и в наглядной форме иллюстрировать основные положения теории, результаты анализа и прогнозов дипломного исследования. Типовыми материалами являются: графики динамики показателей; диаграммы и таблицы, характеризующие результаты анализа; алгоритмы решения задач; таблицы показателей эффективности предлагаемых мероприятий. Состав и содержание

графического материала в каждом конкретном случае определяется руководителем дипломной работы.

Презентация дипломной работы должна быть выполнена в формате MS Power Point.

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

#### **3.1. Необходимые материалы для выполнения ВКР**

3.1.1 Приказ ректора МГОТУ об утверждении тем ВКР (с указанием срока исполнения) и назначении руководителей ВКР из числа ведущих преподавателей ЦК (на основании протокола заседания ЦК специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), подписанный **не позднее 06 апреля 2019 г.**

3.1.2. Индивидуальное задание, разработанное руководителем ВКР по утвержденной теме, где в соответствующих разделах формулируются конкретные требования применительно к общей тематике данной ВКР. Задание на ВКР рассматривается цикловой комиссией, подписывается руководителем ВКР, председателем ЦК по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и утверждается заместителем директора техникума по учебной работе **не позднее 03 апреля 2019 г.**

3.1.3. Бланк задания на ВКР по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) представлен в [Приложении 4](#).

3.1.4. График работы над ВКР, составленный дипломником и утвержденный руководителем, где предусмотрены сроки выполнения всех отдельных частей ВКР, смотра ВКР и предварительной защиты. Пример заполнения графика представлен в [Приложении 5](#).

3.1.5. Методическое пособие по выполнению ВКР должно быть разработано ведущими преподавателями – консультантами ЦК специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Разработанное методическое пособие обсуждается на заседании ЦК, рецензируется и утверждается заместителем директора техникума по учебной работе до начала учебного года.

3.1.6. При выполнении ВКР по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) рекомендуется использовать учебную и справочную литературу ([Приложение 6](#)).

#### **3.2. Выполнение ВКР**

3.2.1. Выполнение ВКР осуществляется студентом с соблюдением сроков, установленных в графике.

3.2.2. Общее руководство и контроль за выполнением осуществляют председатель ЦК специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и руководитель ВКР.

3.2.3. Руководители ВКР проводят консультации студентов в соответствии с разработанным графиком консультаций и индивидуальным графиком работы студента.

3.2.4. По окончании выполнения ВКР студент выставляет дипломную работу на сайт «Антиплагиат».

3.2.5. ВКР, выполненная в полном объеме в соответствии с заданием, подписанная выпускником, передается руководителю ВКР для заключительного просмотра. Руководитель ставит подписи на титульном листе на всех листах приложений, затем пишет отзыв, где отражает качество содержания выполненной ВКР, дает характеристику работы выпускника над работой и уровня подготовленности студента к защите ВКР.

3.2.6. Срок получения студентом отзыва руководителя ВКР – **до 03 июня 2019 г.**

3.2.7. Решением ЦК в соответствии с приказом ректора Технологического университета об утверждении рецензентов ВКР студент передает выполненную дипломную работу на рецензию.

3.2.8. Срок сдачи ВКР на рецензию – **04 июня 2019 г.**

3.2.9. Срок рецензирования ВКР – **до 06 июня 2019 г.**

3.2.10. По окончании срока рецензирования студент знакомится с содержанием рецензии, забирает ВКР у рецензента и участвует в предварительной защите. Внесение изменений в ВКР после получения рецензии не допускается. Студент вправе согласиться или не согласиться с рецензией.

3.2.11. Допуск к ГИА оформляется приказом ректора Технологического университета на основании результатов учебной деятельности, прохождения учебной, производственной, преддипломной практики и готовности ВКР.

### **3.3. Проведение ГИА (защита ВКР)**

#### **3.3.1. Информационное обеспечение ГИА**

- Государственные требования к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовый уровень).

- Программа ГИА по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) за 2019 г.

- Приказ Минобразования Московской области об утверждении председателя государственной экзаменационной комиссии (далее – ГЭК)..

- Приказ ректора МГОТУ об утверждении состава ГЭК.

- Приказ ректора МГОТУ о допуске к защите ВКР студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), успешно завершивших обучение по основной профессиональной образовательной программе среднего профессионального образования.

- Протоколы заседаний ГЭК.

-Выписку из учебной части об оценках каждого выпускника по всем дисциплинам, практикам, курсовым проектам.

В ГЭК студентом предоставляются следующие материалы и документы:

- задание на ВКР;

- пояснительная записка ВКР;

- отзыв руководителя ВКР о работе студента над дипломной работой;

- рецензия на ВКР.

### **3.3.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Для защиты выпускной работы отводится специально подготовленный кабинет.

Оснащение кабинета:

— рабочее место для членов ГЭК;

— компьютер, мультимедийный проектор, экран;

— лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения.

### **3.3.3. Общие требования к организации и проведению ГИА**

Для проведения ГИА создается государственная экзаменационная комиссия в порядке, предусмотренном Положением об государственной итоговой аттестации выпускников образовательных учреждений среднего профессионального образования в Российской Федерации (приказ Минобрнауки РФ от 31.01.2014 г. №74 «О внесении изменений в порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»).

Защита выпускной квалификационной работы (продолжительность защиты до 30 минут) включает доклад студента (не более 7-10 минут) с демонстрацией презентации, разбор отзыва руководителя и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студента. Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной работы, а также рецензента.

## 4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

### 4.1. Оценка защиты выпускной квалификационной работы (учитываются ответы на вопросы)

( ФИО выпускника)

№ п/п	Оцениваемый показатель	Количество баллов	
		Max	Факт
1	2	3	4
<b>ОК4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</b>			
1	<b>Во введении:</b> -освещены актуальность выбранной темы и современные тенденции развития коммерческой деятельности	3	
2	в соответствии с темой дипломной работы грамотно сформулированы цели и задачи, объект и предмет исследования, рабочее предположение (гипотеза)	3	
3	<b>В теоретической части работы:</b> -обозначены современные направления коммерческой деятельности в соответствии с темой дипломной работы и законодательством РФ	3	
4	-в полном объеме раскрыты теоретические аспекты исследуемой проблемы	3	
5	-представлен краткий вывод автора дипломной работы о состоянии коммерческой деятельности данного предприятия на рынке	3	
6	<b>В практической части работы:</b> -представлена общая характеристика производственного предприятия, торговой или сервисной организации, на базе которых проводился анализ	3	
7	-в полном объеме проведен анализ показателей коммерческой деятельности (либо результатов произведенных расчетов) на примере конкретной организации	3	
8	-использованы различные методы анализа	3	
9	-в полном объеме представлено графическое подтверждение результатов анализа	3	
10	-грамотно сформулированы выводы по результатам проведенного анализа	3	
11	-внесены рациональные рекомендации по совершенствованию управления коммерческими процессами, предложения по совершенствованию способов ведения коммерческой деятельности.	3	
12	<b>В заключении</b> представлены выводы, характеризующие результат выполненной работы	3	
13	<b>Информационные источники:</b> оформление списка использованных источников соответствует предъявляемым требованиям, обозначенным в методических указаниях	3	
14	<b>Глоссарий:</b> рассмотрены ключевые понятия и определения по теме работы, проявлено их понимание	3	
<b>ОК2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</b>			
15	<b>Оформление работы:</b> Структура дипломной работы соответствует предъявляемым требованиям, обозначенным в методических указаниях	3	
16	-содержание дипломной работы полностью соответствует и раскрывает заявленную тему	3	
17	-оформление дипломной работы соответствует требованиям, обозначенным в методических указаниях	3	
18	-проявлены самостоятельность и инициативность студента, заинтересованность в результатах своей работы	3	
<b>Количественная оценка</b>		54	
<b>Дискретивная оценка</b>			

**Перевод в оценку:**

54-51 баллов – оценка "5"; 94

50-39 баллов – оценка "4"; 72

38-30 баллов – оценка "3"; 55

менее 29 баллов – оценка "2"

## 4.2. Оценка защиты выпускной квалификационной работы (учитываются ответы на вопросы)

( ФИО выпускника)

№ п/п	Признаки оценивания	Показатель
Самопрезентация	1 Четко определяет будущие профессиональные планы, связанные с дальнейшей трудовой деятельностью	1
	2 В полном объеме представляет учебные и профессиональные достижения в рамках осваиваемой профессии (портфолио)	1
Электронная презентация	3 Представляет презентацию с учетом требований к ее оформлению в части использования шрифта, обеспечивающего четкое прочтение текста	1
	4 Комментирует слайды презентации через раскрытие содержания слайда, дополнительную информацию и выводы по теме ВКР	1
Полнота и содержательность защиты ВКР	5 Обосновывает и аргументирует актуальность выбранной темы	1
	6 Грамотно формулирует цели и задачи анализа в соответствии с темой дипломной работы	1
	7 Правильно определяет объект и предмет анализа в соответствии с темой дипломной работы	1
	8 Формулирует и обосновывает рабочее предположение (гипотезу) в соответствии с поставленной целью	1
Полнота и содержательность защиты ВКР	9 Представляет и аргументирует процесс организации коммерческой деятельности конкретной производственной, торговой или сервисной организации в соответствии с темой работы	1
	10 Представляет и обосновывает результаты анализа предмета исследования(основных хозяйственно-экономических показателей коммерческой деятельности, параметры и характеристики)в соответствии с темой дипломной работы на примере конкретной организации	1
	11 Аргументирует предложения по совершенствованию и улучшению показателей коммерческой деятельности по результатам проведенного анализа	1
	12 Четко формулирует выводы по результатам дипломной работы	1
	13 Демонстрирует владение профессиональной терминологией	1
<i>Количественная оценка</i>		
<i>Дискретивная оценка</i>		

0 – показатель отсутствует;  
1 балл – показатель выражен

**Перевод в оценку:**

12-13 баллов – оценка «5», 94

9-11 баллов – оценка «4», 72

7-8 баллов – оценка «3», 55

менее 7 баллов – оценка "2"

## Критерии оценки

В основе оценки выпускной квалификационной работы лежит пятибалльная система.

При проведении ГИА (защиты ВКР) необходимо учитывать следующие критерии:

- уровень освоения студентом материала, предусмотренного рабочими программами учебных дисциплин, МДК профессиональных модулей;
- уровень практических навыков, продемонстрированных выпускником при выполнении ВКР;
- уровень знаний и умений, позволяющий решать поставленные задачи при выполнении ВКР;
- обоснованность, чёткость, лаконичность изложения сущности темы ВКР;
- гибкость и быстрота мышления при ответах на поставленные при защите ВКР вопросы.

Уровень знаний студента определяется следующими оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценивание результатов ГИА происходит в два этапа:

I-й этап:

- выполнение дипломной работы – оценивается руководителем;
- рецензия на дипломную работу – оценивается рецензентом.

II-й этап – защита дипломной работы – оценивается ГЭК.

При оценивании выполнения и защиты дипломной работы отслеживаются общие и профессиональные компетенции

### Уровень сформированности компетенций определяется:

51-85 баллов – компетенции сформированы,

Менее 51 баллов - не сформированы

### Перевод в оценку:

78-85 баллов	оценка "5"
61-77 баллов	оценка "4"
51-60 баллов	баллов – оценка "3"
менее 51 баллов	оценка "2"



## **5. ПОРЯДОК ПОДАЧИ И РАССМОТРЕНИЯ АПЕЛЛЯЦИЙ**

По результатам государственной аттестации выпускник, участвовавший в государственной итоговой аттестации, имеет право подать в апелляционную комиссию письменное апелляционное заявление о нарушении, по его мнению, установленного порядка проведения государственной итоговой аттестации и (или) несогласии с ее результатами (далее - апелляция).

Апелляция подается лично выпускником или родителями (законными представителями) несовершеннолетнего выпускника в апелляционную комиссию техникума.

Апелляция о нарушении порядка проведения государственной итоговой аттестации подается непосредственно в день проведения государственной итоговой аттестации.

Апелляция о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации, полученными при защите ВКР, подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственной итоговой аттестации.

Апелляция рассматривается апелляционной комиссией не позднее трех рабочих дней с момента ее поступления.

Состав апелляционной комиссии утверждается ректором одновременно с утверждением состава государственной экзаменационной комиссии.

Апелляционная комиссия состоит из председателя, не менее пяти членов из числа педагогических работников техникума, не входящих в данном учебном году в состав государственных экзаменационных комиссий и секретаря. Председателем апелляционной комиссии является директор техникума либо лицо, исполняющее в установленном порядке его обязанности. Секретарь избирается из числа членов апелляционной комиссии.

Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей государственной экзаменационной комиссии.

Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции.

С несовершеннолетним выпускником имеет право присутствовать один из родителей (законных представителей).

Указанные лица должны иметь при себе документы, удостоверяющие личность.

Рассмотрение апелляции не является передачей государственной итоговой аттестации.

При рассмотрении апелляции о нарушении порядка проведения государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из решений:

об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускника не подтвердились и/или не повлияли на результат государственной итоговой аттестации;

об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускника подтвердились и повлияли на результат государственной итоговой аттестации.

В последнем случае результат проведения государственной итоговой аттестации подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию для реализации решения комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию в дополнительные сроки, установленные образовательной организацией.

Для рассмотрения апелляции о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации, полученными при защите выпускной квалификационной работы, секретарь государственной экзаменационной комиссии не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию выпускную квалификационную работу, протокол заседания государственной экзаменационной комиссии и заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при защите подавшего апелляцию выпускника.

Для рассмотрения апелляции о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации, полученными при сдаче государственного экзамена, секретарь государственной экзаменационной комиссии не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию протокол заседания государственной экзаменационной комиссии, письменные ответы выпускника (при их наличии) и заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при проведении государственного экзамена.

В результате рассмотрения апелляции о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия принимает решение об отклонении апелляции и сохранении результата государственной итоговой аттестации либо об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата государственной итоговой аттестации. Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию. Решение апелляционной комиссии является

основанием для аннулирования ранее выставленных результатов государственной итоговой аттестации выпускника и выставления новых.

Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании апелляционной комиссии является решающим.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения подавшего апелляцию выпускника (под роспись) в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем и секретарем апелляционной комиссии и хранится в архиве техникума.

**Лист ознакомления с программой ГИА**

<b>Группа КЦ-16</b>		
№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Подпись
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		

### ТЕМАТИКА ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

#### по ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1. Организация и совершенствование договорной работы в деятельности коммерческих структур (на примере...).
2. Состояние и перспективы развития торговли в регионе (городе, муниципальном образовании).
3. Спрос и методы его изучения в коммерческих структурах (на примере...).
4. Формирование торгового ассортимента и совершенствование управления товарными запасами торгового предприятия (на примере...).
5. Управление товарными запасами с использованием современных компьютерных технологий (на примере...).
6. Организация и совершенствование хозяйственных связей в коммерческой деятельности (на примере...).
7. Совершенствование системы товародвижения на предприятии (на примере...).
8. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса на складах торговых предприятий (на примере...).
9. Устройство, планировка и оборудование товарных складов и пути их совершенствования (на примере...).
10. Организация оптовых закупок продовольственных (непродовольственных) товаров и направления её совершенствования (на примере...).
11. Организация оптовой продажи продовольственных (непродовольственных) товаров и направления её совершенствования (на примере...).
12. Современные технологии товароснабжения розничной торговой сети продовольственными (непродовольственными) товарами и пути повышения эффективности их внедрения (на примере...).
13. Организация и технология приёмки продовольственных товаров: их качество и регулирование в коммерческой деятельности (на примере...).
14. Организация и технология приёмки непродовольственных товаров: их качество и регулирование в коммерческой деятельности (на примере...).
15. Качество торгового обслуживания в магазине, пути его улучшения (на примере...).
16. Совершенствование системы организации труда в современных крупных магазинах (на примере...).
17. Организация розничной продажи продовольственных товаров и пути ее совершенствования (на примере...).
18. Организация розничной продажи непродовольственных товаров и пути ее совершенствования (на примере...).

19. Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности (на примере...).
20. Эффективность применения разных транспортных средств при проведении коммерческих операций (на примере...).
21. Организация и совершенствование перевозки грузов автомобильным транспортом (на примере ...).
22. Современная концепция организации перевозок и пути её реализации (на примере ...).
23. Организация и технология тарных операций при осуществлении торговли продовольственными товарами (на примере ...).
24. Организация и технология тарных операций при осуществлении торговли непродовольственными товарами (на примере ...).
25. Современные виды упаковки как фактор улучшения сохраняемости товаров (на примере ...).
26. Основные тенденции в развитии индустрии упаковки (на примере ...).
27. Основные направления развития рынка упаковочных материалов (на примере ...).
28. Организация и совершенствование коммерческой деятельности розничного торгового предприятия в условиях интернет среды (на примере...).
29. Организация закупки и продажи товаров с использованием правил мерчендайзинга на предприятии розничной торговли (на примере...).
30. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия (на примере...).
31. Особенности организации коммерческой деятельности малого предприятия (на примере...).
32. Разработка бизнес-плана предпринимательской деятельности в сфере производства (на примере...).
33. Разработка бизнес-плана предпринимательской деятельности в торговле (на примере...).
34. Разработка бизнес-плана предпринимательской деятельности в сфере услуг и выполнения работ (на примере...).
35. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса в магазине (на примере...).
36. Организация и совершенствование технологических процессов на предприятиях оптовой торговли (на примере...).
37. Организация коммерческой деятельности оптового предприятия по продаже товаров и её совершенствование (на материалах ...).
38. Розничная торговля продуктами питания и сопутствующими товарами в торговой организации (на примере...).
39. Пути совершенствования коммерческой деятельности торгового дома и резервы повышения её эффективности (на примере...).
40. Организация и совершенствование коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (на примере ...).
41. Организация и совершенствование коммерческой деятельности оптово-посреднического предприятия (на примере...).

42. Организация и совершенствование коммерческой деятельности предприятия сферы услуг (на примере...).

43. Организация и совершенствование коммерческой деятельности промышленного предприятия (на примере...).

44. Особенности организации коммерческой деятельности предприятия общественного питания (на примере...).

45. Особенности организации работы современного супермаркета (на примере...).

46. Пути совершенствования организации сетевой розничной торговли (на примере ...).

47. Организация и совершенствование фирменной торговли (на примере...).

48. Совершенствование планировки и оптимизация оборудования торговых предприятий (на примере...).

### **по ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

49. Организация и анализ коммерческой деятельности торговой организации в условиях конкуренции (на примере...).

50. Факторы обеспечения и направления повышения конкурентоспособности предприятия (торговли, питания, промышленности и других отраслей и сфер деятельности).

51. Организация и совершенствование сбытовой работы в коммерческой деятельности предприятия (на примере...).

52. Разработка комплекса маркетинга предприятия (на примере...).

53. Влияние маркетинговой деятельности на конкурентоспособность предприятия (на примере...).

54. Совершенствование стимулирования продаж в розничной торговле (на примере...).

55. Совершенствование стимулирования продаж в оптовой торговле (на примере...).

56. Маркетинговые исследования и прогнозирование продажи товаров (на примере...).

57. Развитие системы услуг и совершенствование обслуживания потребителей (на примере...).

58. Организация сервисного обслуживания покупателей (на примере...).

59. Внутримагазинная реклама и пути её улучшения (на материалах магазина...).

60. Организация выставочно-ярмарочной деятельности коммерческой фирмы (на примере...).

### **по ПМ. 03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»**

61. Организация торговли и оценка качества зерномучных товаров (на примере...).

62. Организация торговли и оценка качества свежих и переработанных плодов (на примере...).
63. Организация торговли и оценка качества свежих и переработанных овощей (на примере...).
64. Организация торговли и оценка качества вкусовых товаров (на примере...).
65. Организация торговли и оценка качества алкогольных и безалкогольных напитков (на примере ...).
66. Организация торговли и оценка качества кондитерских товаров (на примере...).
67. Организация торговли и оценка качества молочных товаров (на примере...).
68. Организация торговли и оценка качества пищевых жиров (на примере...).
69. Организация торговли и оценка качества мяса и мясных продуктов (на примере...).
70. Организация торговли и оценка качества рыбы и рыбных товаров (на примере...).
71. Организация торговли и оценка качества текстильных товаров (на примере...).
72. Организация торговли и оценка качества швейных товаров (на примере...).
73. Организация и оценка качества одежды (на примере ...).
74. Организация торговли и оценка качества трикотажных товаров (на примере ...).
75. Организация торговли и оценка качества кожаной обуви (на примере...).
76. Организация торговли и оценка качества пушно-меховых товаров (на примере...).
77. Организация торговли и оценка качества парфюмерно-косметических товаров (на примере...).
78. Организация торговли и оценка качества косметических товаров (на примере ...).
79. Организация торговли и оценка качества парфюмерных товаров (на примере ...).
80. Организация торговли и оценка качества галантерейных товаров (на примере...).
81. Организация торговли и оценка качества силикатных товаров (на примере...).
82. Организация торговли и оценка качества строительных товаров (на примере...).
83. Организация торговли и оценка качества металлохозяйственных товаров (на примере...).
84. Организация торговли и оценка качества мебельных товаров (на примере...).
85. Организация торговли и оценка качества электробытовых товаров (на примере...).
86. Организация торговли и оценка качества школьно-письменных и канцелярских товаров (на примере...).



87. Организация торговли и оценка качества ювелирных товаров (на примере...).
88. Организация торговли и оценка качества часов (на примере...).
89. Организация торговли и оценка качества сувениров и изделий народных и художественных промыслов (на примере...).
90. Организация и совершенствование торговли легковыми автомобилями (на примере ...).
91. Организация торговли и оценка качества бытовых изделий из пластмасс (на примере ...).
92. Организация хранения товаров и пути сокращения товарных потерь при хранении.
93. Ассортиментная политика и оценка качества товаров, реализуемых торговым предприятием (на примере ...).
94. Организация торговли и оценка качества посуды-хозяйственных товаров (на примере ...).
95. Организация торговли и контроль качества детских игрушек (на примере ...).
96. Организация торговли и оценка качества спортивных товаров (на примере ...).

**Примерный перечень  
дополнительных теоретических вопросов на защите ВКР**

**ПМ 01. «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»  
МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности**

1. Какую деятельность называют коммерческой?
2. Перечислите основные коммерческие операции.
3. В чём заключается различие между технологическими и коммерческими процессами?
4. Назовите главные черты рыночных экономических отношений.
5. Что такое, по вашему мнению, «рынок продавца», «рынок покупателя»?
6. Что понимают под термином «покупательский спрос»?
7. Какие факторы влияют на величину спроса?
8. Существует ли зависимость между различными видами спроса?
9. Какими показателями можно охарактеризовать спрос и предложение?
10. Из каких источников формируется товарное предложение?
11. Охарактеризуйте роль и значение цен в рыночной экономике.
12. Что такое эластичность?
13. Сформулируйте понятие «конъюнктура».
14. Чем отличается конъюнктура рынка от ёмкости рынка?
15. Что понимают под термином «право собственности»?
16. Какие формы собственности существует в нашей стране?
17. Назовите основные внешние факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия.
18. Как на деятельности предприятия сказывается наличие конкурентов?
19. Какие виды ресурсов коммерческого предприятия вы знаете?
20. Что может являться объектом коммерческой деятельности?
21. Кто может являться юридическим лицом?
22. В чём состоит различие между юридическим и физическим лицом?
23. Какие организации называются коммерческими?
24. По каким признакам классифицируются коммерческие организации?
25. Какие организации относятся к некоммерческим?
26. Какая информация должна содержаться в учредительных документах?
27. На основании какого документа действует юридическое лицо с одним участником?
28. Какими правами обладают участники хозяйственных товариществ и обществ? Какие они имеют обязанности?
29. Какие права имеет индивидуальный предприниматель, зарегистрированный без образования юридического лица?
30. В чём состоит основное отличие хозяйственного товарищества от общества?
31. Кто может быть участником полного товарищества?
32. Чем отличается статус полного товарищества от статуса вкладчика (коммандитиста) в товариществе на вере?
33. В чём состоят отличия ООО от общества с дополнительной ответственностью?

34. В каком случае учредительным документом общества является только устав?
35. Какая информация содержится в уставе ООО, общества с дополнительной ответственностью и акционерного общества?
36. Какие достоинства и недостатки имеются у различных видов акций?
37. Какое общество признаётся дочерним или зависимым?
38. Что отличает кооператив от других объединений лиц?
39. Какое предприятие называется унитарным?
40. В чём отличие между правом хозяйственного ведения и правом оперативного управления?
41. В чём состоит основное содержание государственного регулирования коммерческой деятельности?
42. Какие направления государственного регулирования коммерческой деятельности вы можете назвать?
43. Могут ли применяться экономические методы государственного регулирования коммерческой деятельности?
44. Существует ли взаимосвязь проблем государственного регулирования коммерческой деятельности и проблем распределения полномочий между различными уровнями управления экономикой?
45. Какие задачи государственного регулирования решаются на муниципальном уровне управления?
46. В чём состоит цель государственного антимонопольного регулирования?
47. Что такое «недобросовестная конкуренция»?
48. Каким образом регулируются доминирующие положение коммерческого предприятия или организации на рынке?
49. Какие вы можете назвать направления осуществления государственного антимонопольного регулирования?
50. Существуют ли санкции за нарушение антимонопольного законодательства?
51. Перечислите причины, которые обуславливают необходимость поддержки малого бизнеса.
52. Какие направления государственной поддержки малого предпринимательства вы можете перечислить?
53. Регламентируется ли законодательно государственная поддержка малого предпринимательства?
54. Какие цели преследуют региональные и муниципальные программы развития и поддержки малого бизнеса? В чём заключается производственно-технологическая поддержка малого бизнеса?
55. По каким признакам различаются товары?
56. Сформулируйте понятие «ассортимент товаров»?
57. В чём заключается отличие промышленного ассортимента от торгового?
58. Что такое структура ассортимента?
59. Какие характеристики ассортимента вы можете перечислить?
60. Как характеристики ассортимента измеряются количественно?
61. Каковы основные принципы формирования ассортимента?
62. Перечислите особенности формирования ассортимента в оптовой торговле.
63. Чем вызвана необходимость образования товарных запасов?
64. Какие признаки классификации товарных запасов вы знаете?

65. Как товарные запасы можно подразделить по назначению?
66. Что обозначает понятие «товарооборачиваемость»?
67. Существует ли зависимость между временем и скоростью товарного обращения?
68. В чём состоит сущность управления товарными запасами?
69. Для чего требуется установление оптимальной величины товарных запасов?
70. Какими методами может осуществлять контроль и учёт товарных запасов на предприятии?
71. Какова цель проведения инвентаризации?
72. Дайте общую характеристику балансовому методу учёта и анализа товарных запасов.
73. Перечислите способы управления товарными запасами.
74. Назовите особенности ABC и XYZ - систем управления товарными запасами.
75. Являются ли понятия «сделка» и «договор» тождественными?
76. По каким признакам классифицируются договоры?
77. Охарактеризуйте порядок заключения и исполнения договоров.
78. Какими нормативными документами определён порядок заключения и исполнения договоров?
79. Что является обязательными реквизитами договора?
80. Какие основные статьи должен содержать хозяйственный договор?
81. Что является предметом хозяйственного договора?
82. Возможно ли, по вашему мнению, наличие нескольких объектов в рамках одного договора?
83. Что является предметом базисных условий поставки?
84. Могут ли не совпадать срок и дата поставки?
85. Охарактеризуйте содержание процессов приёмки по количеству и качеству.
86. Что регламентируют условия платежа, указываемые в договоре?
87. Какие требования предъявляются в договоре к упаковке товаров?
88. Кто из участников договора должен страховать груз?
89. В каких случаях потребитель может предъявлять претензии продавцу?
90. Существует ли какой-либо срок для предъявления претензий потребителя к продавцу?
91. Каким образом могут быть урегулированы споры по хозяйственным договорам?
92. При соблюдении каких условий возможно изменение или расторжение договора?
93. Возможно ли одностороннее внесение изменений в договор или расторжение договора?
94. Что следует понимать под убытками?
95. Каких принципов должна придерживаться организация (предприятие) при закупке товаров?
96. Существует ли различие между заявками и заказами на товары?
97. Какие договора применяются при оптовых закупках товаров?
98. Что регламентирует договор поручения?
99. Какие факторы должна учитывать организация, выбирая поставщика?
100. Дайте определение договора поставки. Перечислите его основные черты.

101. Что признаётся существенным нарушением договора поставки со стороны поставщика и со стороны покупателя?
102. Что такое спецификация? С какой целью она составляется?
103. В чём заключается процесс приёмки поступивших товаров?
104. Возможно ли проведение приёмки у поставщика?
105. Какими документами оформляется приёмка товаров по качеству?
106. Перечислите особенности приёмки импортных товаров.
107. В каких случаях составляется рекламационный акт?
108. В чём состоит сущность розничной торговли?
109. Какие формы розничной продажи вы можете назвать?
110. Можно ли предприятия мелкорозничной торговли включать в состав розничной торговли сети?
111. Какие признаки классификации розничных торговых сетей вы можете назвать?
112. Существует ли связь между специализацией розничной торговли сети и специализацией предприятий, её образующих?
113. По каким признакам выделяют разные типы торговых предприятий?
114. Что такое встроенный магазин? Какие ещё способы размещения розничных торговых предприятий существуют?
115. Размещая магазин в торговом комплексе, розничные торговцы могут выбирать этаж. Почему специализированные магазины предпочитают вторые, третьи этажи здания?
116. Каково назначение различных помещений магазина?
117. Какие принципы должны соблюдаться при организации технологической планировки магазина?
118. Что входит в понятие «оперативные процессы» розничных торговых предприятий?
119. Являются ли тождественными понятия «оперативные процессы в магазине» и «торгово-технологические процессы в магазине»?
120. Какие основные этапы технологической обработки товаров в магазинах вы можете назвать?
121. Сформулируйте основные принципы размещения торгового оборудования в магазине. Какое имеет значение для увеличения продаж выкладка товаров?
122. Какие формы продажи используются при розничной реализации товаров?
123. Какие формы продажи, по вашему мнению, наиболее целесообразно использовать при реализации продовольственных товаров повседневного спроса?
124. В чём заключается сущность интерактивной торговли?
125. Какие могут применяться способы стимулирования продаж (сбыта) в розничной торговле? Влияет ли квалификация работников на объёмы продаж в розничной торговле?
126. Существуют ли правила продажи отдельных видов товаров?
127. Какими показателями можно охарактеризовать качество торгового обслуживания?
128. Что представляет собой биржа?
129. Какие функции выполняет биржа?
130. В чём состоит особенность биржевой торговли?

131. Какие виды бирж вы знаете?
132. Каким организациям не разрешено участвовать в учреждении биржи?
133. Что определяют правила биржевой торговли?
134. Назовите основные комитеты биржи и их функции.
135. Какие товары могут быть проданы на товарной бирже?
136. Перечислите основные биржевые операции.
137. В чём состоит отличие сделки на реальный товар от сделки с отсроченным сроком поставки?
138. Какая сделка называется фьючерсной?
139. В чём состоит смысл операции хеджирования?
140. Что такое опцион?
141. Кто может быть участником биржевых торгов?
142. Назовите основные этапы рассмотрения предложения на наличный товар.
143. Какой способ продажи товаров называется аукционом?
144. Какие товары могут быть проданы с аукциона?
145. Какие виды аукционов вы знаете?
146. В чём состоит разница между согласным аукционом и аукционом с понижением цены?
147. Какую информацию содержит предложение по выдвигании товара на аукцион?
148. Что такое лот?
149. Перечислите основные этапы подготовки аукциона.
150. Что представляет собой аукционная выручка и как она распределяется?
151. Что представляет собой внешнеэкономическая деятельность?
152. Перечислите основные и обеспечивающие внешнеторговые коммерческие операции.
153. Какая операция называется экспортной, импортной, реэкспортной, реимпортной?
154. В чём состоит различие между прямым и косвенным методами осуществления международных коммерческих операций?
155. Назовите основные международные торговые организации. Каковы их функции?
156. Для чего, по вашему мнению, необходима международная товарная квалификация?
157. Что такое таможенная пошлина?
158. Перечислите основные виды пошлин и дайте их краткую характеристику.
159. Что такое лицензионный порядок?
160. В чём состоит разница между глобальной и индивидуальной квотой?
161. Какие административные меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России вы знаете?
162. Каким образом могут быть установлены партнёрские отношения во внешней торговле?
163. Что такое твёрдая оферта, свободная оферта?
164. Чем отличается контракт с разовой поставкой от контракта с периодической поставкой?
165. Назовите основные разделы международного контракта купли-продажи.

Поясните, чем вызвана необходимость составления каждого раздела.

166. Все ли статьи контракта купли-продажи являются обязательными?

167. Что такое типовой контракт?

168. В чём состоит разница между валютой цены и валютной платежа?

169. Для чего необходима Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности?

200. Какие цели преследует сертификация импортируемой продукции?

201. Дайте определение риска, как вы его понимаете.

202. Что такое неопределённость риска? Какие причины её вызывают?

203. Что такое ситуация риска?

204. По каким признакам квалифицируются риски?

205. Перечислите основные хозяйственные риски и дайте их краткую характеристику.

206. Какие риски называются чистыми?

207. По каким признакам квалифицируются факторы, влияющие на риск?

208. Перечислите внешние факторы, влияющие на ценовой риск, на инвестиционный риск.

209. Какие направления политики риска вы знаете?

210. Перечислите основные пункты снижения риска, укажите их достоинства и недостатки.

211. Чем обусловлена потребность использования страхования коммерческой деятельности?

212. Что является материальной основой страхования?

213. Как могут быть классифицированы риски, подлежащие страхованию?

214. В чём состоит основное назначение страхового фонда?

215. Что является предметом страховой защиты при осуществлении коммерческой деятельности?

216. От каких рисков проводится страхование коммерческой деятельности?

217. Как определяется стоимость страховых услуг?

218. Что означает термин «пропорциональное страхование»?

219. Какими нормативно-правовыми актами регулируется страхование в России?

220. Что является объектом страхования?

221. Что называется страховой премией?

222. Какая цель государственного надзора за страховой деятельностью?

223. Чем отличается повреждение имущества от его продажи с точки зрения страхования?

224. Перечислите особенности страхования грузов.

225. В чём состоит отличие генерального договора на страхование перевозок от договора страхования груза?

226. Какие положения должно содержать заявление о заключении договора страхования груза?

227. Что относится к страховым событиям при страховании финансовых рисков в коммерческой деятельности?

228. Какие разновидности страхования финансовых рисков, Вы можете назвать?

229. В чем состоит сущность лизинга?

230. Какие выделяют формы лизинга?

231. Каковы признаки классификации лизинга по видам?
232. Может ли быть лизинговый договор заключен в устной форме?
233. Что является обязательными элементами лизингового договора?
234. Каковы правовые и экономические основы лизинга?
235. Какими документами регулируются права и обязанности сторон лизингового договора?
236. В чём состоит принципиальное отличие лизинговой сделки от сделки купли-продажи?
237. Какие основные элементы включает в себя лизинговые платежи?
238. В чём заключается преимущества лизинга?
238. В чём заключается недостатки лизинга?
240. Каковы перспективы развития лизинга в сфере обращения?
241. Перечислите основные функции лизинга.
242. Что такое факторинг?
243. В чём заключаются возможности применения факторинговых операций в коммерческой деятельности?
244. Назовите основные функции факторинга.
245. Охарактеризуйте механизм оформления факторинговых операций.
246. Какие факторы определяют величину платы за факторинговые услуги?
247. Почему факторинг можно рассматривать как форму краткосрочного кредитования коммерческих организаций?
248. Имеют ли факторинговые операции преимущества перед кредитованием?
249. Какие виды транспорта вы знаете?
250. Какой документ регламентируют хозяйственные отношения при перевозках грузов на железных дорогах?
251. Что такое повагонная отправка?
252. Чем характеризуется нормативная скорость доставки грузов?
253. Как осуществляется приёмка груза получателем?
254. Какие вопросы должны быть отражены в коммерческом акте?
255. Каким образом подразделяются тарифы на автомобильные перевозки?
256. Каким документом регламентируется перевозка грузов на воздушном транспорте?
257. Перечислите виды водного транспорта.
258. По каким признакам можно классифицировать тару?
259. Каково название коммерческой информации?
260. Что называют коммерческой тайной?
261. Какие сведения составляют коммерческую тайну?
262. Кто является обладателем коммерческой тайны?
263. В чём, по вашему мнению, состоит различие между коммерческой информацией и коммерческой тайной?
264. Какие технические средства достаточно широко используются при защите коммерческой информации?
265. Какая информация не может составлять коммерческую тайну?
266. Существуют ли меры ответственности за нарушение коммерческой тайны?
267. Что такое товарный знак и каков процесс его регистрации?



268. Какие органы государственной власти регистрируют товарные знаки и регулируют порядок их применения?
269. Из каких элементов состоит закупка товаров?
270. Для чего требуется предварительное изучение потенциальных поставщиков?

### **МДК.01.02. Организация торговли**

#### **ПМ 01. «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»**

1. Что такое товародвижение?
2. Какие факторы влияют на процесс товародвижения?
3. Перечислите принципы, на которых основывается процесс товародвижения.
4. Какие существуют формы товародвижения?
5. В чем заключаются технологические требования к товарам при внедрении новой технологии в процесс товародвижения?
6. В чем заключаются требования коммерческого характера к товарам при внедрении новой технологии в процесс товародвижения?
7. Что такое звенность товародвижения?
8. Что такое канал и уровень товародвижения?
9. Какие существуют базисные типы каналов товародвижения?
10. Как осуществляется планирование товародвижения и сбыта в условиях рынка?
11. Дайте определение понятию "оптовая торговля".
12. Какие функции выполняет оптовая торговля? Чем обусловлена необходимость оптовой торговли в народном хозяйстве?
13. Что способствует расширению оптовой торговли в условиях рынка?
14. Перечислите долговременные задачи государственной политики в области развития оптовой торговли.
15. Укажите основные признаки классификации оптовых предприятий.
16. Назовите основные типы оптовых предприятий, действующих в условиях рыночной экономики.
17. Дайте характеристику независимым оптовым торговцам.
18. Охарактеризуйте посреднические оптовые структуры.
19. Назовите организаторов оптового оборота.
20. Какие функции выполняют оптовики?
21. Дайте характеристику оптовикам-купцам с полным циклом обслуживания.
22. Дайте характеристику оптовикам-купцам с ограниченным циклом обслуживания.
23. В чем состоит сущность деятельности агентов и брокеров?
24. Дайте характеристику оптовым отделениям и конторам производителей, разным специализированным поставщикам.
25. Назовите функции товарных складов.
26. Как классифицируются склады по характеру выполняемых операций?
27. Какие склады выделяются по ассортиментному признаку?
28. Как подразделяются товарные склады с учетом создаваемых режимов хранения?
29. Какие бывают склады в зависимости от этажности и высоты?
30. Как подразделяются склады по степени механизации технологических

процессов?

31. Назовите основные виды складских зданий с учетом внешних транспортных связей.
32. Как классифицируются склады в зависимости от устройства?
33. Какие технологические требования предъявляются к устройству и планировке складов?
34. Назовите основные виды складских помещений и укажите их назначение.
35. Какие требования предъявляются к внутренней планировке складских помещений (зон)?
36. Перечислите технико-экономические показатели эффективности использования складов.
37. В чем заключается сущность складского технологического процесса, его составные части?
38. Перечислите принципы рациональной организации складского технологического процесса.
39. Какие операции выполняются при разгрузке товаров на складе?
40. Какие подготовительные мероприятия проводятся на складе до прибытия груза?
41. Каким образом происходит разгрузка товаров в контейнерах, в упаковке на поддонах, навалом, сыпучих, наливных и других грузов?
42. В чем сущность приемки товаров по количеству?
43. Каков порядок приемки товаров по качеству?
44. Какова технология размещения, укладки и хранения товаров?
45. Какие потери товаров могут возникать в процессе хранения и складской обработки?
46. В чем сущность технологии отпуска товаров со склада и отправки покупателям?
47. В чем заключается организация работы залов товарных образцов?
48. Что понимается под управлением технологическим процессом?
49. В чем заключается сущность и содержание технологических карт и графиков?
50. В чем заключается управление размещением и хранением товаров?
51. Перечислите направления рациональной организации труда.
52. Что такое разделение труда и направления разделения труда.
53. Перечислите формы кооперации труда.
54. Перечислите методы нормирования труда на складах.
55. Дайте определение понятия "упаковка".
56. Перечислите основные виды упаковки.
57. Какова роль упаковки в торгово-технологическом процессе товародвижения?
58. Перечислите функции и требования к транспортной упаковке.
59. Какова существует классификация тары и упаковки?
60. Каковы требования торговли к упаковке в условиях рынка?
61. Перечислите требования стандартов к упаковке.
62. Каковы перспективы направления производства упаковки?
63. Какую роль играет транспорт в торговле?
64. Каким образом транспортная отрасль оказывает влияние на технологический процесс торговых предприятий?

65. Какова роль транспорта в экономике страны?
66. Перечислите требования, предъявляемые к транспорту.
67. Какие виды транспорта применяются в торговле, их предназначение?
68. Какие достоинства и недостатки присущи железнодорожному транспорту?
69. По каким показателям характеризуются тип вагона?
70. Какими видами отправки осуществляются перевозки грузов по железной дороге? В чем их особенность?
71. Какой скоростью могут перевозиться товары железнодорожным транспортом?
72. Назовите основные достоинства и недостатки автомобильного транспорта?
73. По каким признакам классифицируются автомобильный транспорт?
74. Какие технико-эксплуатационные показатели используются для планирования, учета и оценки работы грузового автомобильного транспорта?
75. В чем заключается особенность перевозки грузов морским транспортом? Перечислите достоинства и недостатки этого вида транспорта.
76. В чем отличительные особенности перевозки грузов воздушным транспортом по сравнению с другими видами транспорта?
77. Какие нормативные правовые акты регулируют перевозки грузов железнодорожным транспортом?
78. Какими документами оформляются предъявляемые к перевозке железнодорожным транспортом грузы?
79. Каков порядок приемки груза к перевозке железнодорожным транспортом? Каким образом груз должен быть подготовлен к перевозке железнодорожным транспортом?
80. Каков порядок выдачи грузополучателю груза, доставленного железнодорожным транспортом?
81. Какую ответственность несут грузоотправитель, перевозчик и грузополучатель за нарушение условий договора перевозки грузов железнодорожным транспортом?
82. Что такое транспортный тариф и что он в себя включает? Какие виды тарифов используются для определения стоимости перевозки грузов железнодорожным транспортом?
83. Какие нормативные правовые акты регулируют перевозки грузов автомобильным транспортом?
84. Какими документами оформляются предъявляемые к перевозке грузы автомобильным транспортом?
85. Какова последовательность подготовки груза к перевозке автомобильным транспортом? Каков порядок приемки грузов к перевозке автомобильным транспортом?
86. Каков порядок выдачи грузополучателю груза, доставленного автомобильным транспортом?
87. В чем заключается ответственность грузоотправителя, перевозчика и грузополучателя в случае неисполнения или надлежащего исполнения обязательств по перевозке грузов автомобильным транспортом?
88. Какие виды тарифов используются для определения платы за перевозку грузов автомобильным транспортом?
89. Какие нормативные правовые акты регулируют перевозки грузов водным и воздушным транспортом?

90. В какой последовательности осуществляется организация перевозки грузов морским и внутренним водным транспортом? Какую ответственность несут все участники, связанные с перевозкой грузов?
91. В каком порядке осуществляется организация перевозки грузов воздушным транспортом? Какую ответственность несет перевозчик перед грузовладельцем за перевозку грузов воздушным транспортом?
92. Дайте понятие товароснабжения.
93. Какие задачи решаются в процессе товароснабжения?
94. Перечислите принципы организации товароснабжения?
95. Как определяется коэффициент ритмичности снабжения?
96. Какие формы оказывают влияние на процесс товароснабжения?
97. Какие формы снабжения предприятий вы знаете?
98. С учетом каких факторов следует осуществлять разработку схем завоза товаров?
99. Какие существуют методы товароснабжения?
100. В чем состоят преимущества централизованной доставки товаров в торговые предприятия перед децентрализованной?
101. Какие подготовительные мероприятия проводят поставщики при организации централизованной доставки?
102. Как рассчитывается эффективность применения централизованной доставки товаров?
103. Какие маршруты завоза товаров вы знаете?
104. Какова роль розничной торговли в экономике страны?
105. Что собой представляет розничная торговля?
106. Какие функции выполняет розничная торговля?
107. Что такое розничная торговая сеть? По каким признакам классифицируется розничная торговая сеть?
108. Перечислите задачи розничного торгового предприятия.
109. По каким признакам классифицируются розничные торговые предприятия? Дайте характеристику каждому из них.
110. Каковы тенденции развития розничной торговли в современных условиях?
111. Какие помещения согласно "Строительным нормам и правилам" выделяют в магазинах?
112. Какие основные требования необходимо учитывать при планировке магазина?
113. Дайте характеристику основным видам планировок торгового зала.
114. С помощью каких показателей можно оценить эффективность разработанной схемы технологической планировки торгового зала?
115. Из каких основных частей состоит технологический процесс в магазине?
116. Каковы принципы технологического процесса в магазине?
117. В чем различия между размещением и выкладкой товаров в торговом зале?
118. В каких случаях используется дополнительное размещение товаров?
119. Что такое мерчендайзинг?
120. Каких основных правил мерчендайзинга следует придерживаться при выкладке товаров в торговом зале?
121. Что представляют собой формы торгового обслуживания? Дайте их характеристику.

122. На какие группы принято подразделять услуги, оказываемые покупателем?
123. Перечислите основные функции управления в магазине.
124. Перечислите цели и методы управления покупательскими потоками и процессом обслуживания покупателей.
125. Охарактеризуйте формы разделения труда в магазине.
126. Что такое кооперация труда? Каковы формы кооперации труда в магазине вы знаете?
127. Что понимается под терминами "прием" и "метод" труда?
128. Каковы методы изучения затрат рабочего времени?
129. В чём заключается роль складов в процессе товарного обращения?

**ПМ 01. «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»  
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых предприятий  
и охране труда в торговле**

1. Классификация торговой мебели и требования к ней.
2. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели.
3. Характеристика типов и моделей торговой мебели.
4. Подбор, размещение и использование торговой мебели.
5. Классификация торгового инвентаря.
6. Инвентарь для приёмки товаров.
7. Инвентарь для подготовки к продаже.
8. Рекламно-выставочный инвентарь.
9. Инвентарь для отбора товаров покупателями.
10. Кассовый инвентарь.
11. Классификация измельчительного оборудования.
12. Требования, предъявляемые к весам.
13. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.
14. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования.
15. Виды и типы фасовочно-упаковочного оборудования.
16. Классификация измельчительно-режущего оборудования.
17. Классификация подъёмно-транспортного оборудования.
18. Классификация торгового холодильного оборудования.
19. Оборудование для приготовления и продаж мороженого и горячих напитков.
20. Способы охраны товаров.
21. Противокражное оборудование.
22. Классификация контрольно-кассовых машин.
23. Классификация торговых автоматов.
24. Новейшие технологии видеонаблюдения в торговых организациях.
25. Новые технологии освещения товаров.
26. Системы подсчёта посетителей торгового зала.
27. Новое технико-технологическое решение транспортирования скоропортящихся товаров.
28. Понятие и назначение охраны труда.
29. Служба охраны труда в организации.

30. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда.
31. Обязанности работника в области охраны труда в торговле.
32. Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний.
33. Несчастные случаи: понятие, классификация, расследование, учёт и анализ.
34. Расследование, документальное оформление и учёт несчастных случаев.
35. Санитарные правила и нормы условий труда.
36. Санитарно-гигиенические условия и особенности труда работников торговли.
37. Понятие, классификация и характеристика вредных производственных факторов.
38. Понятие, назначение и регламентация техники безопасности.
39. Электробезопасность и последствия поражения электрическим током.
40. Организация пожарной охраны на предприятиях торговли.
41. Основные требования безопасности, предъявляемые к устройству транспортных и грузоподъёмных средств.
42. Общие требования, предъявляемые к проведению погрузочно-разгрузочных работ. Организация безопасного производства работ по перемещению грузов.

## **ПМ 02. «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»**

### **МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности**

1. Цель, задачи, содержание и принципы экономического анализа.
2. Классификация видов экономического анализа.
3. Метод экономического анализа, его характерные особенности и классификация.
4. Организация и этапы аналитической работы на предприятии.
5. Информационные источники анализа.
6. Цель, задачи и источники информации анализа основных фондов (средств).
7. Оценка состава, состояния и движения основных средств.
8. Анализ эффективности использования основных фондов (средств)
9. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами (персоналом)
10. Анализ численности, состава и структуры персонала.
11. Анализ движения персонала.
12. Анализ использования рабочего времени.
13. Анализ производительности труда.
14. Цель, задачи источники информации анализа материальных ресурсов (товарных запасов).
15. Оценка обеспеченности материальными ресурсами (товарными запасами).

16. Анализ эффективности использования материальных ресурсов (товарных запасов).
17. Цель, задачи и информационная база анализа затрат на реализацию продукции.
18. Анализ окупаемости затрат.
19. Цель, задачи и информационная база анализа финансовых результатов.
20. Анализ состава, динамики и выполнения плана по прибыли.
21. Анализ использования чистой прибыли.
22. Анализ показателей рентабельности.
23. Цель, задачи и информационная база анализа финансового состояния.
24. Анализ изменений и группировка статей пассива баланса.
25. Анализ изменений и группировка статей актива баланса.
26. Анализ ликвидности и платежеспособности организации.
27. Анализ ликвидности баланса.
28. Анализ финансовой устойчивости.
29. Анализ деловой активности торгового предприятия.
30. Диагностика вероятности банкротства.

## **ПМ 02. «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»**

### **МДК.02.03. Маркетинг**

1. Что такое маркетинг и каковы его основные составные элементы?
2. В чём состоят основные принципы маркетинга?
3. Каковы функциональные задачи маркетинга на предприятии?
4. Каковы основные функции маркетинга?
5. В чём заключаются цели маркетинговой деятельности?
6. Назовите объекты и субъекты маркетинга.
7. Используется ли в современной экономике производственная концепция маркетинга?
8. В чём заключаются отличия сбытовой концепции маркетинга от рыночной?
9. Что представляет собой комплекс маркетинга? Раскройте сущность каждого элемента комплекса.
10. Что такое маркетинговая информационная система? Из чего она формируется?
11. Что такое контроль маркетинга?
12. Как действует товарно-рыночная служба маркетинга?
13. Чьи интересы выражают участники внутренней среды маркетинга?
14. Каковы составляющие внешней среды маркетинга?
15. Чем нужда отличается от потребностей?
16. Как потребитель принимает решение о покупке? Как маркетинг воздействует на принятие решения о покупке?
17. Каковы реакции потребителя при покупке товара и варианты ответных маркетинговых действий производителя?

18. В чём отличие понятия товара в экономической теории и в маркетинге? Каковы общие черты этих определений?
19. Какие процессы происходят на каждом этапе жизненного цикла товара?
20. Каковы особые случаи жизненного цикла товара?
21. Как использовать товарный знак? Зачем предприятию необходимо фирменное имя для выпускаемых им товаров?
22. Каковы задачи исследования конкурентов?
23. Каково содержание основных стратегий конкурентной борьбы?
24. От каких параметров зависит конкурентоспособность товара предприятия на рынке?
25. Какие цели достигает предприятие с помощью сегментации рынка?
26. Каковы основные признаки и критерии сегментации рынка?
27. Какие могут быть варианты выбора целевого рынка?
28. Что включает в себя понятие «поведение потребителей». Почему маркетологам важно изучать поведение потребителей?
29. Из каких основных этапов состоит процесс принятия решения о покупке?
30. Что собой представляет процесс позиционирования товаров?
31. Раскройте основные этапы маркетингового исследования?
32. В чём главное отличие вторичной информации (данных) от первичной?
33. В чём заключаются основные требования к составлению анкет?
34. Опишите этапы разработки новых товаров.
35. Каковы основные цели ценообразования?
36. В чём состоит метод ценообразования с ориентацией на издержки? В чём его полезность и ограниченность?
37. В чём заключается цель распределения?
38. Каковы основные функции каналов распределения?
39. Дайте характеристику и приведите примеры, иллюстрирующие различные виды конкуренции между торговыми компаниями.
40. Дайте определение прямого маркетинга. Что он в себя включает? Каковы его преимущества и недостатки?
41. Поясните процесс маркетинговых коммуникаций.
42. Какие формы рекламной коммуникации вы знаете?
43. Каковы роль и основные функции торгового персонала?
44. Какие средства рекламы вы знаете? Дайте их краткую характеристику.
45. Какие средства стимулирования продаж вы знаете? Приведите примеры.
46. Перечислите инструменты связей с общественностью. Приведите примеры.
47. Что представляет собой процесс маркетингового планирования?
48. Что в себя включает анализ рыночных возможностей?
49. Из каких этапов состоит процесс ценообразования?
50. Чем отличаются разные виды торговли посредников?



51. Каковы основные цели продвижения?
52. Чем отличается личная продажа от рекламы?
53. Какие орудия исследования используются при сборе первичной информации? Дайте им характеристику.
54. Что такое конкурентная среда предприятия?
55. На какие типы подразделяют несовершенную конкуренцию?
56. В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов?
57. Чем отличается ценовая конкуренция от неценовой?

### **ПМ 03. «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»**

1. Какие волокна относятся к волокнам растительного происхождения?
2. Назовите искусственные волокна. Укажите их положительные и отрицательные свойства.
3. Какие синтетические волокна относятся к шерстоподобным?
4. Чем различаются меланжевая пряжа и мулине?
5. Какие ткани вырабатывают сложным переплетением?
6. Что означает такое свойство ткани, как пиллингуемость?
7. При каких значениях температуры и влажности должны храниться ткани?
8. Перечислите основные материалы, используемые для изготовления одежды.
9. Что такое трикотажное переплетение?
10. Перечислите основные этапы изготовления одежды.
11. Как классифицируют швейные и трикотажные изделия на классы, группы, виды и разновидности?
12. Перечислите основные операции контроля качества одежды.
13. Для чего необходима маркировка одежды символами (Эксплуатационными знаками)?
14. Каким дублением вырабатывают замшу?
15. Из шкур каких животных вырабатывают шевро?
16. Для каких изделий используют лайковые кожи?
17. Перечислите основные правила сортировки бытовой кожаной обуви.
18. Какой классификационный признак используется для пушно-мехового сырья в общероссийском классификаторе продукции (ОК 005-93)?
19. Перечислите способы крашения мехового полуфабриката.
20. Как определяют сорт пушнины?
21. На какие группы подразделяют пушно-меховые изделия?
22. На какие группы подразделяют парфюмерно-косметические товары?
23. По каким признакам подразделяют косметические кремы?
24. Назовите гарантийные сроки хранения туалетного мыла.
25. На какие группы подразделяют кожгалантерейные товары?
26. Назовите основные детали кожаных сумок.
27. Как классифицируют нитки в зависимости от вида используемого сырья?
28. Назовите основные виды полимеров, используемых для производства бытовых товаров.

29. Какие дефекты в изделиях их пластмасс относятся к недопустимым?
30. Перечислите основные способы изготовления стеклянной посуды.
31. По каким основным признакам классифицируют стеклянные бытовые изделия?
32. Перечислите виды изделий в ассортименте фарфоровой посуды.
33. Что такое гончарные изделия?
34. Какие дефекты не допускаются в фарфоровой посуде?
35. Охарактеризуйте ассортимент металлической посуды.
36. В чем состоит различие металлических изделий, полученных прокаткой, ковкой, штамповкой?
37. Что входит в подгруппу ножевых товаров: столовых приборов?
38. Как классифицируют стиральные машины по способу стирки?
39. Как классифицируют посудомоечные машины?
40. Какие металлы относят к драгоценным?
41. Что такое метрическая проба? Какие еще системы проб существуют?
42. Какие ювелирные изделия входят в набор украшений для женщин?
43. Дайте характеристику ассортимента пшеничной муки.
44. Дайте характеристику ассортимента круп.
45. Назовите ассортимент хлебобулочных изделий.
46. По каким признакам классифицируют свежие овощи?
47. Как классифицируют свежие плоды?
48. Дайте характеристику ассортимента шоколада.
49. Назовите ассортимент мармелада.
50. Какие требования предъявляют к качеству кондитерских изделий.
51. Какие гарантийные сроки хранения вкусовых товаров?
52. Дайте характеристику ассортимента безалкогольных напитков.
53. Назовите условия и сроки хранения молока.
54. Какие требования предъявляют к свежему мясу?
55. Какие требования предъявляют к качеству охлажденной рыбы (ГОСТ 814-96)?



**Техникум технологий и дизайна**

**Рассмотрено**

Цикловой комиссией  
ППССЗ «Коммерция (по отраслям)»  
Протокол № 07 от 07.02. 2019 г.  
Председатель комиссии  
\_\_\_\_\_ Н.В. Глухова

**УТВЕРЖДАЮ**

Заместитель директора по УР  
\_\_\_\_\_ Л.Н. Цыганова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**ЗАДАНИЕ**

**на выпускную квалификационную работу  
в виде дипломной работы**

Студенту

Тема ВКР:

утверждена приказом по университету от « \_\_\_\_ » декабря 2019 г. № \_\_\_\_\_

1. Срок сдачи студентом законченной выпускной квалификационной работы на защиту «10» июня 2019 г.

2. Исходные данные по проекту: нормативно-правовая документация, нормативно-законодательные акты, основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия, результаты маркетинговых исследований и др.

3. Содержание пояснительной записки:

3.1. Введение

Отражает актуальность, цель, задачи, объект, предмет исследования.

3.2. Теоретическая часть

Рассматриваются теоретические основы коммерческой деятельности производственных, торговых и сервисных организаций, в соответствии с темой работы. Первый раздел должен включать теоретический обзор состояния проблемы, формирование круга исследуемых вопросов, историческую характеристику, обзор нормативной базы, а также границы исследования и общее видение сегментов рынка.

3.3. Практическая часть

– 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.

Во второй главе студент рассматривает выбранную тему, используя статистический и иной фактический материал, в том числе собранный в ходе практики. Аналитическая и теоретическая части квалификационной выпускной работы должны быть логически связаны.

#### 3.4. Рекомендательная часть

В третьей главе на основе теоретических и аналитических положений, содержащихся в работе, должны быть сформулированы основные выводы, пути совершенствования, предложения и рекомендации по результатам выпускной квалификационной работы.

4. Дата выдачи задания «29» марта 2019 г.

Руководитель \_\_\_\_\_ Н.В. Глухова  
(подпись)

Задание принял к исполнению  
студент \_\_\_\_\_ Ф.И.О.  
(подпись)

**Студент выполнил выпускную квалификационную работу в виде дипломной работы и может быть допущен к защите**

Председатель цикловой комиссии \_\_\_\_\_ (Н.В. Глухова)  
Заведующий отделением \_\_\_\_\_ (С.В. Черенкова)  
Дата \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**ГРАФИК**  
**выполнения дипломной работы студента \_\_\_\_\_**

№ п/п	Наименование этапов дипломного проектирования	Календарный срок выполнения	Отметка о выполнении
1	Формирование задания на проектирование	20.01.2019 г.	
2	Выдача задания на ВКР	29.03.2019 г.	
3	Сбор информации и систематизация материала во время прохождения преддипломной практики	20.04.2019- 14.05.2019 г.	
4	Составление плана выпускной квалификационной работы и согласование его с руководителем	15.05.2019 – 17.05. 2019 г.	
5	Разработка и представление на проверку введения	20.05.2019 – 21.05.2019 г.	
6	Разработка и представление на проверку первой главы	22.05.2019 – 23.05. 2019 г.	
7	Разработка и представление на проверку второй главы с учётом материала, полученного на производственной (преддипломной) практике	24.05.2019 – 27.05.2019 г.	
8	Разработка и представление на проверку третьей главы и заключения	28.05.2019 – 29.05.2019 г.	
9	Проверка содержания, полностью выполненной ВКР, руководителем	30.05.2019 – 31.05.2019 г.	
10	Утверждение (подпись) ВКР руководителем	03.06.2019 г.	
11	Внешнее рецензирование ВКР	04.06.2019 - 06.06.2019 г.	
12	Предварительная защита ВКР	07.06.2019 г.	
13	Подготовка к защите ВКР	10.06.2019 – 15.06.2019 г.	

Студент дипломник \_\_\_\_\_ Руководитель дипломной работы \_\_\_\_\_

Примечание: Календарный план работы над дипломной работой разрабатывается студентом и руководителем до начала дипломного проектирования

Смотр дипломных работ 03.06.2019 г. \_\_\_\_\_  
 (% выполнения, подпись председателя комиссии)

Допуск к защите 10.06.2019 г. \_\_\_\_\_  
 (заключение и подпись председателя комиссии)

Защита работы на заседании ГЭК \_\_\_\_\_  
 (дата защиты и подпись зав. отделением)

## Рекомендуемая литература

**Нормативные акты**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М.: Проспект: КноРус, 2012.
  2. Налоговый кодекс Российской Федерации.- М.: Проспект: КноРус, 2012.
  3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
  4. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. Национальный стандарт Российской Федерации. – М.: Стандартинформ, 2013.
  5. ГОСТ Р 51304- 2009. Услуги розничной торговли. Общие требования. Национальный стандарт Российской Федерации.–М.: Стандартинформ, 2010.
  6. ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу. - М.: Стандартинформ, 2010.
  7. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. – М.: Стандартинформ, 2010.
  8. Инструкция «О порядке приёмки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» (Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 15.06.1965 № П-6) (ред. от 14.11.1974, с изм. от 22.10.1997).
  9. Инструкция «О порядке приёмки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» (Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.1966 № П-7) (ред. от 14.11.1974, с изм. от 22.10.1997).
  10. Закон российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 13.07.2015) «О защите прав потребителей».
  11. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015).
- Основные источники:**
12. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле: практикум: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования.- М.: издательский центр «Академия». 2014. – 160 с.
  13. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций: учеб. для студ. учреждений проф. образования.- М.: Издательский центр «Академия», 2015.-208 с.
  14. Барышев А.Ф. Маркетинг: учеб. для студ. учреждений проф. образования.- М.: Издательский центр «Академия», 2014.- 244 с.
  15. Герасимов Б.И., Жариков В.В., Жариков В.Д. Основы логистики: Учебное пособие.- М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.

- ISBN 978-5-91134-909-7 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=463029>
16. Герасимов Б.И., Мозгов Н.Н. Маркетинговые исследования рынка: Учебное пособие.- М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с.
- ISBN 978-5-91134-811-3 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=418464>
17. Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие.- М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 272 с.
- ISBN 978-5-91134-407-8 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=400632>
18. Голубенко О.А., Новопавловская В.П., Носова Т.С. Товароведение непродовольственных товаров: Учебное пособие.- М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с.
- ISBN 978-5-98281-106-6 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=497478>
19. Губин В.Е., Губин О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с.
- ISBN 978-5-8199-0537-1 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=454283>
20. Жулидов С.И. Коммерция (по отраслям). Учебно-методическое пособие по подготовке и защите выпускной квалификационной работы.- М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. - 96 с.
- ISBN 978-5-8199-0597-5 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=464271>
21. Жулидов С.И. Организация торговли: Учебник.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.
- ISBN 978-5-8199-0560-9 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=417625>
22. Захарьин В.Р. Налоги и налогообложение: Учебное пособие.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 320 с.
- ISBN 978-5-8199-0477-0 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=463339>
23. Захарьин В.Р. Налоги и налогообложение: Учебное пособие.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 320 с.
- ISBN 978-5-8199-0477-0 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=391859>
24. Захарьин В.Р. Налоги и налогообложение: Учебное пособие.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 320 с.
- ISBN 978-5-8199-0477-0 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=391859>
25. Земедлина Е.А. Статистика: Учебное пособие для средних специальных учебных заведений. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 160 с.
26. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования.- М.: Издательский центр «Академия», 2015.-304 с.
27. Иванов Г.Г. Организация торговли: учеб. для студ. учреждений проф. образования.- М.: Издательский центр «Академия», 2014.-192 с.
28. Ильина М.Г. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум: учебное пособие.- М.: Издательский центр «Академия», 2013.- 192 с.

29. Канке А.А., Кошечая И.П. Логистика: Учебник.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 384 с.  
ISBN 978-5-8199-0299-8 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=492890>
30. Канке А.А., Кошечая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 288 с.  
ISBN 978-5-8199-0201-1 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=373890>
31. Канке А.А., Кошечая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015.-288 с.  
ISBN 978-5-8199-0201-1 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=484739>
32. Кнышова Е.Н. Менеджмент: Учебное пособие. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.  
ISBN 978-5-8199-0106-9 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=492807>
33. Косарева Г.С. Контролёр-кассир торгового зала: учеб. пособие.- М.: Издательский центр «Академия», 2014.-64 с. – (Торговля).
34. Куликова Н.Р., Трыкова Т.А., Борзунова Н.С. Управление ассортиментом товаров: Учебное пособие.- М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 240 с. ISBN 978-5-98281-374-9 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=434057>
35. Лебедева О.А., Лыгина Н.И. Маркетинговые исследования рынка: Учебник.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 192 с.  
ISBN 978-5-8199-0191-5 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=389909>
36. Лукина А.В. Маркетинг товаров и услуг: Учебное пособие.- М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с.  
ISBN 978-5-91134-770-3 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=412829>
37. Лукина А.В. Маркетинг: Учебное пособие.- М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с.  
ISBN 978-5-91134-769-7 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=412827>
38. Мусина Е.М. Статистика. Краткий курс лекций и тестовые задания: Учебное пособие. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 72 с.  
ISBN 978-5-00091-017-7 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=493558>
39. Неверов А.Н., Чалых Т.И., Пехташева Е.А. и др. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник.- М.: Издательский центр «Академия», 2013.-560 с.
40. Никифорова Н.С. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие.- М.: Издательский центр «Академия», 2013.- 144 с.
41. Отскачная З.В., Наплёкова Ю.А., Чуева И.И., Дегтярь О.Н. Организация и технология торговли.-учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. Образования.-М.: Издательский центр «Академия», 2014 – 192 с. – (Торговля).
42. Памбухчиянц О. В. Организация торговли [Электронный ресурс]: Учебник.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. ISBN 978-5-394-02189-3. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=450796>



43. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник. - ИТК «Дашков и К», 2014. - 272 с.  
[http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=230049&sr=1](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=230049&sr=1)
44. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К\*», 2013. – 448 с.
45. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебник. - М.: Дашков и К, 2014. - 284 с. –  
ISBN 978-5-394-02270-8 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=450757>
46. Репина Е. А., Чернышев М. А., Анопченко Т. Ю. Основы менеджмента: Учебное пособие. - М.: НИЦ ИНФРА-М: Академцентр, 2013. – 240 с.  
ISBN 978-5-16-004659-4 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=407685>
47. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 378 с.  
ISBN 978-5-16-006707-0 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=413148>
48. Саталкина Н. И., Герасимов Б. И., Терехова Г. И. Экономика торговли: Учебное пособие. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 232 с.  
ISBN 978-5-91134-485-6 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=400981>
49. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия): Учебник для ср. спец. учебных заведений. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.
50. Сергеева И. И., Чекулина Т. А., Тимофеева С. А. Статистика: Учебник. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014.  
ISBN 978-5-8199-0462-6 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=450376>

**Дополнительные источники:**

51. Абоимова Н. Э. «Организация и технология розничной торговли». Учебник. Электронный образовательный ресурс по дисциплине «Организация и технология розничной торговли». - М.: Издательский центр «Академия», 2014.
52. Арустамов Э. А. Охрана труда в торговле. Практикум. М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 160 с.
53. Лукина А. В. Маркетинг. М.: ФОРУМ-ИНФРА - М, 2013. - 240 с.
54. Морозова М. А. «Работа на контрольно-кассовой технике и расчёты с покупателями». Учебник Учебное электронное издание для профессионального модуля. – М.: Издательский центр «Академия», 2014.

**Интернет-ресурсы:**

<http://www.biblioclub.ru>

<http://www.nalog.ru>