

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утвержден решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 12 от 30 мая 2022 г.*

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

**УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ – СРЕДНЕЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ**

Махачкала-2022

УДК 347.71(075)

ББКУ9(2)42я

Составитель – Атаева Таибат Амирахмедовна, руководитель образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Внутренний рецензент – Абдулаева Раисат Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики» ГАОУ ВО «ДГУНХ».

Внешний рецензент – Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

Представитель работодателя: Алимирзаева Забидат Ахмедовна, руководитель отдела закупок торгового дома «Еврострой».

Фонд оценочных средств для государственной итоговой аттестации по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), разработан в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014г., № 539 и на основании приказа Минобрнауки РФ от 14.06.2013 г., № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».

Фонд оценочных средств для государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) размещен на сайте www.dgunh.ru

Атаева Т.А. Фонд оценочных средств для государственной итоговой аттестации для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) - Махачкала: ДГУНХ, 2022г., 34с.

Рекомендован к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 28 мая 2022 г.

Рекомендован к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.04 Коммерция (по отраслям), Атаева Т.А.

Одобен на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 мая 2022 г., протокол № 10

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение фонда оценочных средств	4
РАЗДЕЛ I. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, КОТОРЫМИ ДОЛЖЕН ОВЛАДЕТЬ ОБУЧАЮЩИЙСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА	5
1.1. Перечень компетенций, которые должны быть сформированы в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися образовательной программы на защите дипломной работы	5
1.2. Перечень знаний, умений, навыков в соответствии со Спецификацией стандарта компетенции R11 «Предпринимательство» (WorldSkills Standards Specifications, WSSS), проверяемый в рамках комплекта оценочной документации	13
РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	20
2.1. Перечень примерных тем выпускных квалификационных работ	20
2.2. Перечень примерных вопросов на защите выпускной квалификационной работы	21
РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ	27
3.1. Оценивание защиты выпускной квалификационной работы	27
3.2. Показатели оценки результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена и методика перевода баллов демонстрационного экзамена в итоговую оценку по программе	30
РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	32

Назначение фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств для государственной итоговой аттестации включают в себя: перечень компетенций, которые должны быть сформированы в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися образовательной программы на защите выпускной квалификационной работы; соотнесение вида аттестационного испытания, кода проверяемой компетенции и структурных элементов задания на выполнение дипломной работы (оценочное средство); типовые задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы; описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания; методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы.

Фонд оценочных средств сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности для достижения успеха.

Основными параметрами и свойствами фонда оценочных средств являются:

- компетентностный подход, соотнесение оценочных материалов с оцениваемыми компетенциями;
- компетентностный подход при формировании критериев оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта практической деятельности обучающихся;
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц оценочных материалов);
- объем (количественный состав оценочных материалов);
- качество оценочных материалов в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении ГИА.

РАЗДЕЛ I. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, КОТОРЫМИ ДОЛЖЕН ОВЛАДЕТЬ ОБУЧАЮЩИЙСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Целью государственной итоговой аттестации является определение соответствия результатов освоения обучающимися программы подготовки специалистов среднего звена по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям), соответствующей требованиям Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Минобрнауки России от 05.02.2019г. № 69.

Государственная итоговая аттестация выпускников специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы).

1.1. Перечень компетенций, которые должны быть сформированы в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися образовательной программы на защите дипломной работы

В результате освоения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), у выпускника должны быть сформированы общие и профессиональные компетенции, предусмотренные ФГОС СПО.

Код компетенций	Содержание компетенций	Планируемые результаты освоения компетенций
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – основные направления развития будущего специалиста в профессиональной среде; – основные процессы развития будущего специалиста в осуществлении учебной деятельности; <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – ориентироваться в наиболее общих проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основе формирования гражданина и будущего специалиста
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - основные условия организации и осуществления учебной деятельности на всех уровнях образования; <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - охватывать индивидуально отработанные стратегии, средства и приемы выполнения различных задач в учебной деятельности;
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - основные этапы и средства принятия решений в экстремальных ситуациях образовательной среды; - основные подходы к решению нестандартных ситуаций; - различные методы сбора и обработки информации, необходимой для принятия решений в целях повышения эффективности в образовательной деятельности; <p><u>Уметь:</u></p>

		- применять полученные знания при решении стандартных и нестандартных ситуаций в учебной деятельности;
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<u>Знать:</u> - особенности развития и распространения информации в информационно-поисковой системе; - классификацию поисковой системы; <u>Уметь:</u> - использовать информационно-поисковые системы в области естественных наук;
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<u>Знать:</u> - основные цели и методы информационного поиска с использованием автоматизированной информационно-поисковой системы в образовательной среде; - технологии поиска информации для реализации информационных потребностей в решении задач основной деятельности; <u>Уметь:</u> - использовать средства и механизмы информационно-коммуникационных технологий для эффективности профессионального и личностного развития;
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<u>Знать:</u> - ряд важных условий для развития успешной командной работы; <u>Уметь:</u> - применять основные правила работы в коллективе и в команде в условиях учебной деятельности;
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	<u>Знать:</u> - границы и меры ответственности в работе с членами команды <u>Уметь:</u> - самостоятельно работать с разноплановыми источниками и научной литературой; - планировать реализацию поставленной цели; - анализировать результаты деятельности;
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	<u>Знать:</u> - методы самоорганизации и самообразования; - навыки планирования, организации и контроля своей учебной деятельности; - правила организации здорового образа жизни, особенности применения спортивно-оздоровительных методов и средств для коррекции физического развития и телосложения; <u>Уметь:</u> - вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения;
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	<u>Знать:</u> иностраннй язык как средство делового общения; <u>Уметь:</u>

		- пользоваться иностранным языком как средством делового общения.;
ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	<u>Знать:</u> - особенности логически верного, аргументированного и ясного изложения устной и письменной речи; <u>Уметь:</u> - логически верно, аргументировано и ясно, излагать устную и письменную речь;
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	<u>Знать:</u> - особенности обеспечения безопасности жизнедеятельности, предотвращения техногенных катастроф в профессиональной деятельности, организации, проведения и контроля мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций; <u>Уметь:</u> - обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	<u>Знать:</u> - выполнять действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов; - соблюдать требования стандартов, технических условий; <u>Уметь:</u> - выполнять действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов; - соблюдать требования стандартов, технических условий;

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать профессиональными компетенциями (далее - ПК), соответствующими основным видам деятельности:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:

ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	<u>Знать:</u> - принципы установления контактов с деловыми партнерами. <u>Уметь:</u> - контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции; <u>Иметь практический опыт:</u> - заключать договора и контролировать их выполнение;
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу	<u>Знать:</u> - основы организации работы на складе; - принципы управления товарными запасами и потоками <u>Уметь:</u> - управлять товарными запасами и потоками;

	на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<u>Иметь практический опыт;</u> - организовывать работу на складе; - размещать товарные запасы на хранение;
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	<u>Знать:</u> - классификацию товаров; - требование к качеству товара <u>Уметь:</u> - принимать товары по количеству и качеству; <u>Иметь практический опыт;</u> - приемки товаров по количеству и качеству; .
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<u>Знать:</u> - вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли. <u>Уметь:</u> - идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли; <u>Иметь практический опыт:</u> - идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли;
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<u>Знать:</u> - основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли. <u>Уметь:</u> - оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли <u>Иметь практический опыт;</u> - оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<u>Знать:</u> - основы организации к добровольной сертификации услуг. <u>Уметь:</u> - участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг; <u>Иметь практический опыт;</u> - участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг;
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<u>Знать:</u> - методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения <u>Уметь:</u> - применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения; <u>Иметь практический опыт;</u> - применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять	<u>Знать:</u> - основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности <u>Уметь:</u> - использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности;

	статистические величины, показатели вариации и индексы.	- определять статистические величины, показатели вариации и индексы; <u>Иметь практический опыт:</u> - использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности; - определять статистические величины, показатели вариации и индексы;.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	<u>Знать:</u> - приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков. <u>Уметь:</u> - применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики; <u>Иметь практический опыт:</u> - применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики;
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<u>Знать:</u> - основы эксплуатации торгово-технологического оборудование. <u>Уметь:</u> - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; <u>Иметь практический опыт:</u> - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности:

ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации;	<u>Знать:</u> - принципы налогообложения и элементы налогов; - основные положения налогового законодательства; <u>Уметь:</u> - использовать данные налогообложения для планирования и контроля результатов коммерческой деятельности; <u>Иметь практический опыт:</u> - планирования и контроля результатов коммерческой деятельности, используя данные налогообложения;
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем;	<u>Знать:</u> - способы расчета налоговой базы, определения налоговых вычетов, сумм налогов; - требования к заполнению форм расчета с использованием автоматизированных систем; <u>Уметь:</u> - рассчитывать налоговую базу, налоговые вычеты, сумму налогов и заполнять формы расчета с использованием автоматизированных систем; <u>Иметь практический опыт:</u> - определения налоговой базы, налоговых вычетов, сумм налогов;

		- заполнения форм расчетов с использованием автоматизированных систем;
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов;	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - функции и классификацию налогов; - организацию налоговой службы; - основные способы и методы расчета основных налогов; <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - применять экономические методы при расчете основных налогов; - оценивать роль финансов и налогов в условиях рыночных отношений; - учитывать данные налогообложения при формировании спроса и стимулирования сбыта товаров <p><u>Иметь практический опыт:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - расчета основных налогов;
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату;	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - методику расчета основных видов налогов; - методологические основы анализа - финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять финансовые документы и отчеты; - осуществлять денежные расчеты; - рассчитывать основные налоги; - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; <p><u>Иметь практический опыт:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - проведения денежных расчетов; - анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров;	<p><u>Знать:</u></p> <p>средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;</p> <p><u>Уметь:</u></p> <p>выявлять, формировать и удовлетворять потребности;</p> <p><u>Иметь практический опыт:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - выявления потребностей (спроса) на товары;
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации;	<p><u>Знать:</u></p> <p>средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;</p> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; <p><u>Иметь практический опыт:</u></p>

		- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений;	<u>Знать:</u> - методы изучения рынка, анализа окружающей среды; - этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом. <u>Уметь:</u> - проводить маркетинговые исследования рынка; <u>Иметь практический опыт:</u> - реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; - анализа маркетинговой среды организации
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации;	<u>Знать:</u> - конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; - управление маркетингом. <u>Уметь:</u> - обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; <u>Иметь практический опыт:</u> - реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; - анализа маркетинговой среды 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.	<u>Знать:</u> - методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; - информационное обеспечение, организацию аналитической работы; - анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; <u>Уметь:</u> - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для <u>Иметь практический опыт:</u> - анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; разных видов анализа;

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров:

ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру	<u>Знать:</u> - теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них; <u>Уметь:</u> - применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
---------	--	--

	показателей качества товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; <u>Иметь практический опыт:</u> - определения показателей ассортимента; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; - оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; - установления градаций качества;
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	<ul style="list-style-type: none"> <u>Знать:</u> - виды товарных потерь; - мероприятия по их предупреждению или списанию; - основные документы, регламентирующие и сопровождающие данный процесс; <u>Уметь:</u> - рассчитывать товарные потери; - реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию; <u>Иметь практический опыт:</u> - расчета товарных потерь и реализации мероприятий по их предупреждению или списанию;
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	<ul style="list-style-type: none"> <u>Знать:</u> - классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку; <u>Уметь:</u> - оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями; <u>Иметь практический опыт:</u> - расшифровки маркировки;
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	<ul style="list-style-type: none"> <u>Знать:</u> - классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировка; <u>Уметь:</u> - применять методы товароведения; - формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; <u>Иметь практический опыт:</u> - определения показателей ассортимента; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; - оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; - установления градаций качества;
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать	<ul style="list-style-type: none"> <u>Знать:</u> - условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним; - особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

	их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	<u>Уметь:</u> - контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов; <u>Иметь практический опыт:</u> - контроля режима и сроков хранения товаров;
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	<u>Знать:</u> - условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним; - методы оценки качества процессов; <u>Уметь:</u> - обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями <u>Иметь практический опыт:</u> - соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	<u>Знать:</u> - методику измерения товаров и других объектов; - правила перевода внесистемных единиц измерений в системные; <u>Уметь:</u> - производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные; <u>Иметь практический опыт:</u> - измерения товаров и других объектов, перевода внесистемных единиц измерений в системные;
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	<u>Знать:</u> - документы по подтверждению соответствия; <u>Уметь:</u> - работать с документами по подтверждению соответствия, принимать <u>Иметь практический опыт:</u> - работы с документами по подтверждению соответствия, участия в мероприятиях по контролю; участие в мероприятиях по контролю;

1.2. Перечень знаний, умений, навыков в соответствии со Спецификацией стандарта компетенции R11 «Предпринимательство» (WorldSkills Standards Specifications, WSSS), проверяемый в рамках комплекта оценочной документации

Демонстрационный экзамен по компетенции «Предпринимательство» проводится в два дня в соответствии с Регламентом, оценочными материалами для демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия по компетенции «Предпринимательство», утвержденными Союзом «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)».

Таблица соответствия
знаний, умений и практических навыков, оцениваемых в рамках
демонстрационного экзамена по компетенции R11 «Предпринимательство» по
КОД № 1.1 профессиональным компетенциям, основным видам деятельности,
предусмотренным ФГОС СПО и уровням квалификаций в соответствии с
профессиональными стандартами

Номер раздела WSSS	Наименование раздела WSSS	Содержание раздела WSSS: Специалист должен знать
1	2	3
1	Бизнес-план	<p>Специалист должен знать:</p> <p>1 роль и значение бизнес-плана;</p> <p>2 существенные различия типов бизнес-планов (коммерческо-производственный; инвестиционный; антикризисный; диверсификационный; «учебный»);</p> <p>3 применение способов «генерации» и выбора бизнес-идеи;</p> <p>4 методы оценки реализуемости бизнес-идеи (включая затраты, риски и гарантии);</p> <p>5 коммуникационные приемы для представления бизнес-идеи людям, незнакомым с ней;</p> <p>6 важность выбора подходящего названия компании;</p> <p>7 как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи.</p> <p>8 важность соблюдения авторских прав относительно используемых аудио, видео, графических и прочих материалов;</p> <p>9 доступные способы получения рецензии независимых компетентных экспертов на свою бизнес-идею (бизнес-план);</p> <p>10 способы и методы реализации исследовательской и проектной деятельности.</p> <p>Специалист должен уметь:</p> <p>11 различать типы бизнес-планов (коммерческо-производственный; инвестиционный; антикризисный; диверсификационный; «учебный»),</p> <p>12 делать обоснованный выбор подходящего типа бизнес-плана;</p> <p>13 разрабатывать и грамотно оформлять бизнес-план предпринимательского проекта;</p> <p>14 развивать идеи до коммерческих-предложений;</p> <p>15 оценивать риски, связанные с бизнесом;</p> <p>16 создавать, анализировать бизнес-концепцию и обоснованно выбирать бизнес-модель собственного бизнеса;</p> <p>17 предлагать идеи для дальнейшего развития бизнеса (в т.ч. в порядке диверсификации);</p> <p>18 применять методы принятия оптимальных решений;</p> <p>19 принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;</p> <p>20 проводить анализ ближнего внешнего окружения;</p> <p>21 обосновывать ценности и оценивать миссию проекта/бизнеса и цели;</p> <p>22 с разными целями эффективно общаться с различными аудиториями;</p> <p>23 представлять (презентовать) идеи, дизайн, видения и решения разными способами (видео, плакаты и пр.).</p> <p>24 получить независимую оценку/рецензию независимых компетентных экспертов на свою бизнес-идею (бизнес-план)</p>

		25 демонстрировать экологическое мышление в разных формах деятельности.
2	Организация работы	<p>Специалист должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • значение эффективного планирования и организации труда; • значение организации эффективной деловой переписки и пересылки документов • актуальность и востребованность на рынке труда формируемых бизнесом/бизнес-идеями. <p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • применять проактивный подход/позицию к приобретению знаний и развитию навыков; • использовать современные технологии; • выбирать подходящие методы для каждого задания; • планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок.
3	Формирование навыков коллективной работы и управления	<p>Специалист должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • важность постоянного профессионального роста; • важность слаженной командной работы; • сильные и слабые стороны каждого члена команды; • перспективы для достижения успеха команды; Специалист должен уметь: <ul style="list-style-type: none"> • оценивать свои навыки проведения переговоров и убеждения; • оценивать роль каждого участника команды/проекта; • разрабатывать подходящие стратегии для разрешения сложных ситуаций во время совместной работы; • использовать методы принятия решений, опираясь на мнение команды;
4	Целевая аудитория	<p>Специалист должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • важность определения целевой аудитории бизнеса; • определение целевой аудитории как определенной группы людей, на которых будет направлена реклама; • способы определения целевой аудитории; • методы анализа целевых аудиторий; • характеристики клиентов, которых бизнес хочет привлечь в первую очередь; • методы определения размера целевой аудитории; • модели принятия решений в B2B продажах; особенности B2C продаж; суть B2G бизнеса; • коммуникационные приемы для объяснения определения целевой аудитории. <p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оценить значение целевых аудиторий; • распознавать различные целевые аудитории; • анализировать целевые аудитории; • определять целевые аудитории; • применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий; • описывать целевые аудитории для конкретных товаров/услуг; • принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям; • оценивать размер целевой аудитории; • анализировать точность описания целевых аудиторий для различных товаров/услуг; • эффективно общаться с разными аудиториями и с разной целью;

		<ul style="list-style-type: none"> • обосновывать и оценивать описание целевых аудиторий.
5	Бизнес-процесс	<p>Специалист должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • описание бизнес-процессов для производства конкретных товаров/услуг; • пошаговое развития бизнес-процессов, от идеи до получения результата; <p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • различать и структурировать для своего проекта управляющие, • операционные и поддерживающие бизнес-процессы; • обеспечивать проработку бизнес-процессов в полноте и логичности
6	Маркетинговое планирование/ Формула маркетинга	<p>Специалист должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • различные маркетинговые стратегии; • конкретные цели маркетинга; • цели маркетингового планирования; • тактики продвижения товаров/услуг на рынке; • методы определения круга потенциальных покупателей; • методы удовлетворения потребности в выбранных товарах/услугах; • выбор времени для маркетинговых мероприятий; • стоимость целенаправленных маркетинговых мер; • 4 «Р» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion); • взаимовлияние элементов 4 «Р» <p>;• потребность в надлежащей формуле маркетинга для успешного бизнеса;</p> <ul style="list-style-type: none"> • влияние маркетинговых мероприятий на успех компании; • важную роль рекламы; • разнообразие рекламных стратегий; • разнообразие рекламных средств, в частности, социальных сетей VK, FB и других; • преимущества различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг; • недостатки различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг; • стоимость отдельных рекламных мероприятий; • стоимость привлечения новых и удержания постоянных клиентов; • эффективность рекламных мероприятий в отношении целевых аудиторий компаний; • эффективность каждого конкретного рекламного мероприятия; • возможность аутсорсинга. Специалист должен уметь: • проводить исследования рынка, демонстрировать понимание различных рынков в географическом регионе, в сети Интернет • планировать и определять каналы и связи сбыта; • демонстрировать стратегическое видение на высоком уровне и тактика для передачи сообщения целевой аудитории (это включает в себя медиаканалы, стратегию контента и время); • разрабатывать и планировать маркетинговые программы (прочный маркетинговый план и контент-календарь является основным продуктом для любого организованного отдела маркетинга); • создавать маркетинг вирусного контента;

		<ul style="list-style-type: none"> • проводить маркетинг по влиянию, платить людям, знаменитостям и нишам за продвижение бренда, демонстрировать знание того, как координировать маркетинговую программу влияния; • управлять проектами (эффективность продаж, затраты на привлечение и удержание клиента); • управлять бюджетом и финансовыми потоками; • проводить холодные звонки; • производить SMO, email-рассылки и сбор базы подписчиков; • создавать контент (копирайтинг) — сообщения в блогах, социальные сообщения, инфографика, содержание веб-сайта, содержание целевой страницы; • создавать медийную сеть (блогеры, влиятельные лица, редакторы); • использовать существующие сети блогеров, влиятельных лиц или редакторов, особенно в нишевом пространстве (это может быть чрезвычайно ценным и может использоваться в качестве инструмента для ведения переговоров с точки зрения найма на работу, заключения контрактов или получения более высоких зарплат); • разрабатывать технические задания для подрядчиков (дизайнеров/копирайтеров/программистов и т.п.); • создавать обратную связь с потребителями (предоставление и получение отзывов); • формировать отчетность по маркетинговым программам; • проводить анализ КРІ маркетинга по основным показателям; • разрабатывать промо-акции; • пояснять значение маркетинга для бизнеса; • принимать в расчет взаимовлияние элементов формулы 4 «Р»; • оценивать разные средства рекламы; • оценивать разные рекламные стратегии <ul style="list-style-type: none"> • рассчитывать стоимость рекламных мероприятий; • оценивать эффективность рекламных мероприятий; • рассчитать стоимость привлечения одного клиента; • обосновывать и оценивать выбор маркетинговых мероприятий.
7	Устойчивое развитие	<p>Специалист должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • практическую сторону устойчивого развития бизнеса. <p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оценивать практическую сторону устойчивого развития бизнеса.
8	Финансовые инструменты	<p>Специалист должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • необходимость, методы и временные рамки финансового планирования; • соответствие жизненных циклов бизнеса и используемых финансовых инструментов для его развития; • варианты и сопутствующие риски привлечения средств для открытия бизнеса, в том числе – краудфандинг, венчурное финансирование, микрофинансирование; • финансовые механизмы государственной поддержки и поддержки от институтов развития, в том числе программы Корпорации МСП, МСП-банка, Фонда «Сколково», Фонда развития промышленности, ФРИИ и другие; • финансовые механизмы масштабирования бизнеса, в том числе банковский кредит, лизинг, факторинг, выпуск ценных бумаг и т.д.; • какие требования предъявляют банки к бизнесу при принятии решения о выдаче кредита и как им соответствовать;

		<ul style="list-style-type: none"> • почему могут заблокировать расчетный счет и что делать в такой ситуации; • современные банковские технологии для бизнеса; • какие бизнес-риски нужно страховать; • как защитить свой бизнес от движения валютных курсов; • программное обеспечение для финансового планирования; • расчет затрат, связанных с запуском стартапа; • периоды отчетности; • суть издержек; • реалистичный расчет цен на товары и услуги; • расчет прибыли и убытков; • расчет зарплат; • расчет постоянных и переменных издержек; • расчет объема продаж в соответствии с целевыми рынками; • оценка финансового плана; • обоснование определенных финансовых планов • критерии, предъявляемые к бизнесу/проекту различными контрагентами: институтами поддержки, банками и другими финансовыми организациями, инвесторами; • методологию экономического анализа. Специалист должен уметь • разрабатывать финансовый план с использованием различных способов привлечения финансирования, соответствующих жизненному циклу компании; • готовить презентации для общения с различными контрагентами: институтами поддержки, банками и другими финансовыми организациями, инвесторами • демонстрировать влияние финансового планирования на компанию; • оценивать разные части финансового плана • применять различные методы финансового планирования; • использовать разнообразное программное обеспечение для финансового планирования, в частности MS Excel; • рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа; • определять временные рамки; • рассчитывать в отчетных периодах; • рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа; • принимать во внимание издержки; • реалистично рассчитывать цены на товары и услуги; • рассчитывать прибыль и убытки; • вести расчеты, связанные с оплатой труда; • рассчитывать постоянные и переменные издержки в бизнесе; • анализировать возможные объемы продаж в соответствии с целевыми рынками; • оценивать финансовые планы; • обосновывать схему финансового плана; • обосновывать выполнимость финансового плана • ;• объяснять расчеты финансового плана.
9	<p>Продвижение фирмы/ проекта. Презентация компании</p>	<p>Специалист должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • значимость официальной (законной) регистрации фирмы/компании; • сущность основных организационно-правовых форм (ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерское хозяйство) и их определяющие различия; • важность оперативного планирования рабочего процесса; • процедуры регистрации фирмы;

		<ul style="list-style-type: none"> • процедуры открытия расчетного счета в банке; • источники финансирования стартового этапа становления фирмы и последующих этапов развития бизнеса (субсидии, гранты, инвестиции, краудфандинг и пр.); • основные правила подготовки деловых электронных презентаций (PowerPoint или более современные программы); <p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обоснованно выбирать наиболее подходящую организационно-правовую форму предпринимательской фирмы (сообразно бизнес-идее и проекту); • применять в повседневной практике инструменты планирования и контроля рабочего процесса фирмы (диаграмма Ганта); • подготавливать необходимый пакет документов для регистрации ИП, или ООО, или НП и др.; • оформлять платежные документы (счет и пр.) для выполнения финансовых операций по выбранной форме предприятия; • оформлять договора; • оформлять заявки на гранты, получение государственной поддержки, запуск (краудфандингового проекта), получение кредита и т.д.; • выстраивать эффективные коммуникации для получения финансирования от различных контрагентов: институтов поддержки, банков и других финансовых организаций, инвесторов • использовать современные финансовые продукты и услуги в ходе предпринимательской деятельности; • готовить деловые электронные презентации (PowerPoint или более современные программы).
--	--	---

РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1. Перечень примерных тем выпускных квалификационных работ

1. Анализ внешней и внутренней среды коммерческого предприятия.
2. Анализ конкурентоспособности коммерческого предприятия и пути ее повышения.
3. Анализ управления персоналом в коммерческой организации
4. Ассортиментная политика предприятия и ее совершенствование.
5. Ассортиментная политика розничных торговых сетей
6. Влияние рекламы на эффективную деятельность коммерческого предприятия.
7. Выбор поставщиков коммерческими структурами.
8. Использование мерчандайзинга на предприятиях розничной торговли
9. Исследование и анализ рынка электронной коммерции в РФ и за рубежом (на примере оптового или розничного предприятия)
10. Классификация товаров в торговом предприятии.
11. Коммерческая тайна и ее законодательное регулирование.
12. Конкурентоспособность предприятия и меры по ее обеспечению.
13. Конкуренция и ее влияние на осуществление коммерческой деятельности.
14. Конъюнктура рынка и ее влияние на коммерческую деятельность.
15. Маркетинговые исследования по выявлению потребительского спроса в торговой организации
16. Обоснование и выбор направлений развития коммерческого предприятия.
17. Организация закупочной работы в направлении ее совершенствования
18. Организация и развитие малых торговых предприятий России
19. Организация и развитие собственного дела
30. Организация и развитие электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия)
20. Организация исследования рынка.
21. Организация коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле
22. Организация маркетингового исследования по выявлению спроса потребителей в розничном торговом предприятии.
31. Организация процесса продажи товаров в розничных торговых сетях
23. Организация розничной продажи товаров.
24. Организация системы продвижения товара.
25. Организация стимулирования сбыта товаров в розничной торговле.
32. Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на результаты коммерческой деятельности
26. Оценка и усовершенствование торговой сети предприятия.
27. Оценка конкурентных преимуществ торгового предприятия.
28. Оценка конкурентоспособности товаров.
29. Оценка программ лояльности торгового предприятия.
30. Оценка состояния материально-технической базы предприятия розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
31. Повышение качества обслуживания клиентов на коммерческом предприятии.
32. Покупательский спрос на товары предприятия: оценка, оптимизация.
33. предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования
34. предприятий розничной торговли и эффективность использования новых видов оборудования
33. Процесс приемки по количеству и качеству и его регулирование в коммерческой деятельности.
34. Прямые продажи как инструмент маркетинговых коммуникаций (на примере ...).
35. Развитие предпринимательства в розничной торговле
36. Разработка бизнес-плана нового коммерческого предприятия.
37. Разработка инвестиционного проекта коммерческого предприятия.
38. Разработка проекта повышения уровня продаж на коммерческом предприятии.

39. Рекламная деятельность и ее организация в коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
40. Риски в коммерческой деятельности и пути их снижения.
41. Роль и значение тары при осуществлении коммерческих операций.
42. Роль и значение технологических процессов в организации коммерческой деятельности торгового предприятия.
43. Роль товарных марок и торговых знаков в коммерческой деятельности.
44. Рынок как среда функционирования коммерческих предприятий и его характеристика
45. Совершенствование качества обслуживания покупателей
46. Совершенствование коммерческой
47. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия с использованием
48. Совершенствование маркетинговой деятельности на предприятии.
49. Совершенствование методов продаж на торговом предприятии.
50. Совершенствование организации
51. Совершенствование рекламной деятельности коммерческого предприятия.
52. Совершенствование стимулирования продаж в оптовой торговле.
53. Совершенствование стимулирования продаж в розничной торговле.
54. Совершенствование управления персоналом в коммерческой организации.
55. Спрос и методы его изучения в коммерческих структурах.
56. Стимулирование сбыта продукции на коммерческом предприятии.
57. Техническое оснащение предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
58. Товарные запасы и их значение для формирования ассортимента.
59. Транспортное обслуживание и его роль в коммерческой деятельности.
60. Упаковка товаров как фактор сохранности и конкурентоспособности товара
61. Управление ассортиментом и оценка качества товаров (на примере ...).
62. Управление ассортиментом как основа повышения эффективности коммерческой деятельности.
63. Формирование корпоративного имиджа коммерческого предприятия.
64. Формирование лояльности клиента
65. Формирование спроса потребителей в розничном торговом предприятии.
66. Формирование стратегического товарного ассортимента коммерческого предприятия.
67. Формирование товарного ассортимента на предприятии.
68. Формы розничной продажи товаров, на примере торгового предприятия.
69. Характеристика методов управления товарными запасами, их использование в коммерческой деятельности торговых предприятий.
70. Характеристика оперативных процессов в розничной торговле.
71. Характеристика субъектов коммерческой деятельности.

2.2. Перечень примерных вопросов на защите выпускной квалификационной работы

Проверяемая компетенция	Задания/вопросы
ОК-1: Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	какова экономическая сущность торгового предприятия
ОК-2: Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	выполнение конспекта на тему: «Порядок регистрации ИП без образования юридического лица» (суть государственной регистрации ИП, порядок регистрации, необходимые документы для регистрации в качестве ИП без образования юридического лица)
ОК-3: Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	какие учредительные документы, в т.ч. организационно-распорядительные имеются на предприятии;

	какова ответственность менеджера по продажам и за свои действия или бездействия
ОК-4: Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	-приведите примеры ведущих отечественных авторов и изданий, которые были использованы при проведении исследования
ОК-5: Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	составление базы данных о поставщиках, с указанием поставляемого ассортимента, адреса, контактной информации (не менее 10)
ОК-6: Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	-каковы правила внутреннего распорядка и трудовой дисциплины предприятия; -как осуществляются горизонтальные и вертикальные коммуникации в коллективе предприятия
ОК-7: Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- какими качествами должен обладать менеджер по продажам; -какая дополнительная литература была использована при проведении исследования
ОК-8: Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Какие способы снятия физического напряжения от силовой работы могут быть предусмотрены на предприятии торговли
ОК-9: Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	составить дополнительное соглашение к договору с иностранными партнерами об изменении сроков поставки
ОК-10: Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	составить и оформить заявки на добровольную сертификацию
ОК-11: Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда
ОК-12: Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка
ПК 1.1: Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Соответствие оформления договора требованиям ГК РФ. Осуществление процесса сверки условий договора и фактической поставки товаров по срокам и объемам в соответствии с алгоритмом. Обоснованность решения о полноте выполнения договора, предъявления претензии и санкции.

<p>ПК 1.2: На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>Соответствие фактического количества товаров на складе установленному нормативу. Соответствие оформления заявки поставщику установленным требованиям. Соблюдение правил складирования товаров, требований режима при размещении и хранении товарных запасов на складе. Обоснованность выбора методов и способов управления товарными запасами. Отражения складских операций, управление товарными запасами и потоками в программе 1С: «Управление торговлей» в соответствии с учетной политикой предприятия и настройками параметров учета.</p>
<p>ПК 1.3: Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>Осуществление процесса приемки товаров по количеству и качеству в соответствии с требованиями Инструкций П6, П7. Соответствие оформления сопроводительных документов установленным требованиям. Соответствие оформления актов на расходования в процессе приема товаров формам, установленным в торговле. Оформление документа «Поступление товаров» в программе 1С:« Управление торговлей» в соответствии с требованиями.</p>
<p>ПК 1.4: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>Соответствие идентификации вида, типа предприятий розничной и оптовой торговли установленной классификации и нормативам. Соответствие выбранного вида и типа предприятия торговли месту расположения, составу и численности населения, покупательскому спросу в предложенной ситуации. Обоснованность результатов идентификации предприятий розничной и оптовой торговли на предмет их вида, типа и класса.</p>
<p>ПК 1.5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p>Осуществление предварительной подготовки товаров в соответствии с требованиями санитарных норм, правил и утвержденным нормам. Выполнение этапов размещения и выкладки товаров в соответствии с установленными критериями. Осуществление процесса продажи и обслуживания покупателей в соответствии с Правилами торговли и ФЗ «О защите прав потребителей». Обоснованность выбора методов продажи товаров. Обоснованность выбора форм дополнительных услуг.</p>
<p>ПК 1.6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p>	<p>Соответствие предложенного алгоритма подготовки организации к добровольной сертификации товаров и услуг нормативной документации. Соответствие предложенного перечня товаров и услуг, подлежащих сертификации, целям и задачам организации. Обоснованность предложенного алгоритма.</p>

<p>ПК 1.7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>Соответствие рекомендуемой структуры управления отделом сбыта, структуре товарного ассортимента и задачам организации.</p> <p>Соответствие методов средств и приемов менеджмента, используемых в предложенной коммерческой ситуации, циклу менеджмента и рекомендуемым приемам.</p> <p>Соответствие поведения менеджера торговли в предложенной ситуации принципам и нормам делового и управленческого общения.</p>
<p>ПК 1.8: Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p>Соответствие выбора решения практических задач установленным методам статистики.</p> <p>Рациональное распределение времени на все этапы решения задачи.</p> <p>Обоснованность выбора статистических методов в определении спроса покупателей, производительности труда сотрудников организации, плана товарооборота, среднего размера заработной платы работников предприятия.</p>
<p>ПК 1.9: Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Соблюдение последовательности этапов выбора поставщика на основе анализа полной стоимости.</p> <p>Соответствие определения уровня и размера товарных запасов установленным формулам расчета.</p> <p>Выполнение расчета стоимости закупаемого ассортимента в соответствии с установленным методом.</p> <p>Обоснованность выбора вида транспортного средства для рационального перемещения товарных потоков.</p>
<p>ПК 1.10: Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Выполнение требований инструкций по охране труда, безопасности жизнедеятельности при эксплуатации различных видов торгово-технологического оборудования.</p> <p>Осуществление процесса подготовки к работе торгово-технологического оборудования в соответствии с действующими инструкциями.</p> <p>Осуществление этапов эксплуатации видов торгово-технологического оборудования в соответствии с установленным алгоритмом.</p>
<p>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.</p>	<p>Формулирование состава бухгалтерской отчетности</p> <p>Изложение порядка проведения инвентаризации</p> <p>Составление инвентаризационных ведомостей</p>
<p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>Выполнение оформления и обоснование правильности составления организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных документов с использованием автоматизированных систем</p>

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Выполнение расчетов по оценке микроэкономических показателей и их анализ
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	Выполнение расчетов по начислению заработной платы, установления цен на товары и их анализ
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Формирование потребностей, видов спроса и определение соответствующего им типа маркетинга, обеспечивающего цели организации и стимулирование сбыта товаров
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	Обоснование целесообразности использования применения маркетинговых коммуникаций
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Определение и обоснование выбора методов маркетинговых исследований рынка. Демонстрация участия в проведении маркетинговых исследований. Формулирование и реализация маркетинговых решений
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Участие в реализации сбытовой политики организации в соответствии должностными обязанностями. Нахождение выделение конкурентных преимуществ организации, обоснование конкурентоспособностей товаров.
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.	Использование приемов и методов АФХД для оценки показателей работы предприятия
ПК-3.1: Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	расчет свойств и показателей ассортимента товаров умение формулировать рекомендации по результатам анализ ассортиментной политики организаций.
ПК-3.2: Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	умение выявлять причины возникновения количественных и качественных товарных потерь умение производить расчет товарных потерь и списывать их, согласно требований НД
ПК-3.3: Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	расшифровка штрихового кода на отдельные группы товаров. умение определять физические свойства товаров, регламентируемых нормативными документами на отдельные группы товаров умение расшифровывать маркировку отдельных групп товаров.

<p>ПК-3.4: Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.</p>	<p>применение штрихового кода EAN-13, и информационных знаков на отдельные группы товаров в целях их идентификации умение распознавать разновидности методов классификации умение применять методы распознавания непродовольственных товаров. определение градаций качества стандартных товаров выявление причин возникновения дефектов и пересортицы товаров. умение проводить отбор проб, определять объем выборки, приемочные и браковочные числа умение провести оценку качества товаров по различным показателям, определять возможность приемки</p>
<p>ПК-3.5: Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p>	<p>учет сохраняющих факторов при хранении и транспортировке отдельных групп товаров</p>
<p>ПК-3.6: Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.</p>	<p>свободное владение нормативной базой по контролю за соблюдением условий и сроков хранения.</p>
<p>ПК-3.7: Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.</p>	<p>расчет энергетической ценности товаров.</p>
<p>ПК-3.8: Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.</p>	<p>проведение анализа номенклатуры показателей качества товаров, регламентируемых стандартами</p>

РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

3.1. Оценивание защиты выпускной квалификационной работы

При оценке выпускных квалификационных работ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) итоговая оценка складывается на основе следующих показателей:

1. Методические характеристики;
2. Результат работы;
3. Оформление работы.

1. Оценка методических характеристик выпускной квалификационной работы

Требования	Оценка
<p><i>Во введении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В <u>основном</u> обоснована практическая актуальность темы для данной организации (ситуации) 2. Указан <u>адекватный специальности</u> объект дипломной работы 3. Предмет дипломной работы <u>адекватен теме и цели</u>, указывает на аспект или часть объекта 4. Цель дипломной работы <u>фиксирует</u> ожидаемые результаты работы, <u>адекватна</u> теме и предмету 5. Последовательность поставленных задач <u>в целом</u> позволяет достичь цели; структура работы (оглавление) <u>в целом</u> адекватна поставленным задачам <p><i>В заключении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 6. В выводах представлены <u>основные результаты</u> работы 	Удовлетворительно
<p><i>Во введении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обоснована <u>практическая</u> актуальность темы для данной организации (ситуации) 2. Указан адекватный специальности объект дипломной работы 3. Предмет дипломной работы <u>адекватен теме и цели</u>, указывает на аспект или часть объекта 4. Цель дипломной работы <u>фиксирует</u> ожидаемые результаты работы, <u>адекватна</u> теме и предмету 5. Последовательность поставленных задач <u>в основном</u> позволяет достичь цели; структура работы (оглавление) <u>в основном</u> адекватна поставленным задачам <p><i>В заключении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 6. В выводах представлены <u>все результаты</u> работы 	Хорошо
<p><i>Во введении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обоснована <u>практическая</u> актуальность темы для данной организации (ситуации) 2. Указан <u>адекватный специальности</u> объект дипломного исследования 3. Предмет дипломной работы <u>адекватен теме и цели</u>, указывает на аспект или часть объекта 4. Цель дипломной работы <u>фиксирует</u> ожидаемые результаты работы, <u>адекватна</u> теме и предмету 	Отлично

<p>5. Последовательность поставленных задач <u>позволяет</u> достичь цели рациональным способом; структура работы (оглавление) <u>полностью</u> адекватна поставленным задачам</p> <p><i>В заключении:</i></p> <p>6. В выводах представлены <u>все результаты</u> работы в <u>наиболее адекватной</u> форме</p>	
---	--

2. Оценка результатов, полученных автором выпускной квалификационной работы

Характеристики содержания и результатов работы	Оценка
<p>1. Работа соответствует специальности</p> <p>2. Имеет место определенное несоответствие содержания работы заявленной теме</p> <p>3. Исследуемая проблема в основном раскрыта, но не отличается теоретической глубиной и аргументированностью</p> <p>4. Нарушена логика изложения материала, задачи раскрыты не полностью</p> <p>5. В работе не полностью использованы необходимые для раскрытия темы нормативные документы, научная литература, а также материалы исследований</p> <p>6. Теоретические положения слабо увязаны с практикой, практические рекомендации носят формальный бездоказательный характер;</p> <p>7. Содержание приложений не освещает решения поставленных задач.</p>	Удовлетворительно
<p>1. Тема соответствует специальности;</p> <p>2. Содержание работы в целом соответствует дипломному заданию Работа актуальна, написана самостоятельно</p> <p>3. Дан анализ степени теоретического исследования проблемы</p> <p>4. Основные положения работы раскрыты при использовании актуальной нормативной документации;</p> <p>5. Теоретические положения сопряжены с практикой</p> <p>6. Представлены качественные и количественные показатели, характеризующие проблемную ситуацию</p> <p>7. Практические рекомендации обоснованы</p> <p>8. Приложения грамотно составлены и прослеживается связь с положениями дипломной работы</p> <p>9. Составлена библиография по теме работы.</p>	Хорошо
<p>1. Содержание работы соответствует выбранной специальности и теме работы</p> <p>2. Работа актуальна, выполнена самостоятельно Обстоятельно проработана нормативная база, регламентирующая соответствующие процессы с учетом последних изменений в законодательстве и нормативных документах по данной проблеме</p> <p>3. Материал изложен логично</p> <p>4. Теоретические положения органично сопряжены с практикой Даны представляющие практический интерес рекомендации, вытекающие из анализа проблемы (ситуации)</p>	Отлично

<p>5. В работе широко используются материалы бухгалтерского, налогового, статистического учета и отчетности, отобранные автором</p> <p>6. В работе проведен количественный и качественный анализ проблемы, который иллюстрирует реальную ситуацию, приведены таблицы сравнений, графики, диаграммы, формулы, показывающие умение автора формализовать результаты исследования</p> <p>7. Широко представлена библиография по теме работы</p> <p>8. Приложения к работе иллюстрируют достижения автора и подкрепляют его выводы</p> <p>По своему содержанию и форме работа соответствует всем предъявленным требованиям</p>	
---	--

3. Оценка оформления выпускной квалификационной работы

Требования к оформлению дипломной работы	Оценка
<p>1. Работа выполнена на стандартных листах бумаги формата А4, шрифт Times New Roman, кегль 14, интервал полуторный</p> <p>2. Поля: сверху - 2 см, снизу – 2 см, справа – 1,5 см, слева 3,0 см</p> <p>3. Страницы пронумерованы арабскими цифрами, номер по центру внизу страницы, титульный лист не пронумерован</p> <p>4. Заголовки расположены по центру строк. В заголовках отсутствуют переносы. В конце заголовков отсутствуют знаки препинания. Отсутствуют заголовки в конце страниц.</p> <p>5. Знаки препинания проставлены непосредственно после последней буквы слова и отделены от следующего слова пробелом</p> <p>6. Абзацы напечатаны с красной строки, при этом от левого поля имеется отступ 1,25 см.</p> <p>7. Все таблицы и рисунки имеют нумерацию и названия (над таблицей справа, под рисунком слева)</p> <p>8. На все таблицы и рисунки даны ссылки в тексте</p> <p>9. При использовании заимствованного материала применены ссылки причем однотипные (либо постраничные, либо концевые)</p> <p>10. Список литературы составлен в алфавитном порядке</p> <p>11. Описание каждого источника в списке литературы содержит фамилию (фамилии) автора (авторов), заглавие, место издания, год издания, либо дату, если издание периодическое, адрес web-страницы, если используются ресурсы Интернет (печатается в начале описания источника)</p>	

Оценка «отлично» ставится за оформление дипломной работы, полностью отвечающее представленным требованиям.

Оценка «хорошо» ставится за оформление дипломной работы, в целом отвечающее представленным требованиям, но при наличии отдельных отступлений не более чем по двум требованиям.

Оценка «удовлетворительно» ставится за оформление дипломной работы, в целом отвечающее представленным требованиям, но при наличии отдельных отступлений не более чем по трем требованиям.

Не может быть поставлена положительная оценка за оформление дипломной работы, если полностью не выполнены требования 1, 2, 7, 8, 10.

Если осуществлено внедрение результатов работы (технологии, подхода, инструмента, метода, процедуры) в практику деятельности организации – это дает дополнительный балл.

По результатам защиты дипломной работы Государственной экзаменационной комиссией выставляется итоговая оценка («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно») с учетом всех вышеприведенных критериев. Оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» означают успешное прохождение государственного аттестационного испытания.

Кроме того, ГЭК отмечает лучшие работы, дает рекомендации по использованию результатов дипломных работ, публикации ее результатов в научной печати, представлению дипломных работ на конкурс выпускных квалификационных работ, рекомендует авторов лучших дипломных работ для продолжения учебы в вузе.

3.2. Показатели оценки результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена и методика перевода баллов демонстрационного экзамена в итоговую оценку по программе

Оценку выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляют эксперты по соответствующей компетенции, владеющие методикой оценки по стандартам Ворлдскиллс и прошедшие подтверждение в электронной системе eSim.

Решения государственных экзаменационных комиссий принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании государственной экзаменационной комиссии является решающим.

Результаты любой из форм государственной итоговой аттестации определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий.

Баллы за выполнение заданий демонстрационного экзамена выставляются в соответствии со схемой начисления баллов, приведенной в комплекте оценочной документации.

Необходимо осуществить перевод полученного количества баллов в оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Максимальное количество баллов, которое можно получить за выполнение задания демонстрационного экзамена, принимается за 100%. Перевод баллов в оценку может быть осуществлен на основе следующей таблицы:

Оценка ГИА	«2»	«3»	«4»	«5»
Отношение полученного количества баллов к максимально возможному (в процентах)	0,00% - 19,99%	20,00% - 39,99%	40,00% - 69,99%	70,00% - 100,00%

Условием учета результатов, полученных в конкурсных процедурах, является признанное ДГУНХ содержательное соответствие компетенции результатам освоения образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО, а также отсутствие у обучающегося академической задолженности.

РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Защита выпускных квалификационных работ проводится в соответствии Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам – программам подготовки специалистов среднего звена по специальностям среднего профессионального образования, реализуемых в Дагестанском государственном университете народного хозяйства.

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по соответствующей программе подготовки специалистов среднего звена.

Защита дипломных работ проводится в сроки, установленные календарным графиком учебного процесса университета и представляет собой заключительный этап аттестации выпускников на соответствие требованиям ФГОС.

Не позднее чем за 30 календарных дней до дня проведения первого государственного аттестационного испытания ДГУНХ утверждает приказом расписание государственных аттестационных испытаний (далее - расписание), в котором указываются даты, время и место проведения государственных аттестационных испытаний и доводит расписание до сведения обучающегося, председателя и членов государственных экзаменационных комиссий, секретарей ГЭК, руководителей дипломных работ. При формировании расписания устанавливается перерыв между государственными аттестационными испытаниями продолжительностью не менее 7 календарных дней.

Заседания ГЭК правомочны, если в них участвуют не менее двух третей от числа лиц, входящих в состав комиссии. Заседания комиссии проводятся председателем комиссии. Решение комиссии принимаются простым большинством голосов от числа лиц, входящих в состав комиссии и участвующих в заседании. При равном числе голосов председатель обладает правом решающего голоса.

Решения, принятые комиссией, оформляются протоколами. В протоколе заседания государственной экзаменационной комиссии по защите дипломных работ отражаются перечень заданных обучающемуся вопросов и характеристика ответов на них, мнения председателя и членов государственной экзаменационной комиссии о выявленном в ходе государственного аттестационного испытания уровне подготовленности обучающегося к решению профессиональных задач, а также о выявленных недостатках в теоретической и практической подготовке обучающегося. Протоколы заседаний комиссий подписываются председателем и секретарем ГЭК.

Программа государственной итоговой аттестации, включая требования к дипломным работам и порядку их выполнения, критерии оценки результатов защиты дипломных работ, утвержденные ДГУНХ, а также порядок подачи и рассмотрения апелляций, доводятся до сведения обучающихся, не позднее чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

ДГУНХ утверждает перечень тем дипломных работ, предлагаемых обучающимся (далее - перечень тем), и доводит его до сведения обучающихся не позднее чем за 6 месяцев до даты начала государственной итоговой аттестации.

По письменному заявлению обучающегося (нескольких обучающихся,

выполняющих дипломную работу совместно) ДГУНХ может в установленном им порядке предоставить обучающемуся (обучающимся) возможность подготовки и защиты дипломной работы по теме, предложенной обучающимся (обучающимися), в случае обоснованности целесообразности ее разработки для практического применения в соответствующей области профессиональной деятельности или на конкретном объекте профессиональной деятельности.

Для подготовки дипломной работы за обучающимся (несколькими обучающимися, выполняющими дипломную работу совместно) приказом по ДГУНХ закрепляется руководитель дипломной работы из числа работников организации и при необходимости консультант (консультанты).

После завершения подготовки обучающимся дипломной работы руководитель дипломной работы представляет на выпускающую кафедру письменный отзыв о работе обучающегося в период подготовки дипломной работы (далее - отзыв). В случае выполнения дипломной работы несколькими обучающимися руководитель дипломной работы представляет в ДГУНХ, на выпускающую кафедру отзыв об их совместной работе в период подготовки дипломной работы. Дипломные работы по программам среднего профессионального образования не подлежат рецензированию.

Соответствующая выпускающая кафедра обеспечивает ознакомление обучающегося с отзывом руководителя не позднее чем за 5 календарных дней до дня защиты дипломной работы. Дипломная работа, отзыв руководителя передаются в государственную экзаменационную комиссию не позднее чем за 2 календарных дня до дня защиты дипломной работы.

На заседании ГЭК секретарь представляет выпускника, отмечает своевременность представления дипломной работы на кафедру, наличие подписанного отзыва руководителя. Далее слово предоставляется выпускнику для доклада. Доклад обучающегося (10-15 минут, согласно регламенту, определенному ГЭК), защищающего дипломную работу, должен содержать последовательное изложение основных положений работы, результатов анализа возможных путей решения стоящих задач, результатов проведенных теоретических и практических исследований, выводы.

В процессе защиты обучающийся использует электронную презентацию полученных результатов, включая таблицы, графики, рисунки, диаграммы, фотографии и т.д.

Члены ГЭК, основываясь на докладе обучающегося и представленном иллюстративном материале, ознакомившись с рукописью дипломной работы, заслушав отзыв руководителя и ответы обучающегося на вопросы и замечания, дают предварительную оценку дипломной работы и устанавливают соответствие уровня освоения образовательной программы. На закрытом заседании ГЭК путем голосования выставляются итоговые оценки за защиту дипломной работы.

Успешное прохождение государственной итоговой аттестации является основанием для выдачи обучающемуся документа о среднем профессиональном образовании и о квалификации образца, установленного Министерством образования и науки Российской Федерации.

При подготовке к защите дипломных работ могут быть полезны следующие локально-нормативные акты ДГУНХ и учебно-методические материалы:

1. Порядок проведения государственной итоговой аттестации по основным образовательным программам высшего образования – программам подготовки

специалистов среднего звена по специальностям среднего профессионального образования, реализуемых в Дагестанском государственном университете народного хозяйства.

2. Программа государственной итоговой аттестации для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). – Махачкала: ДГУНХ, 2022 г.