

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 06.09.2025 15:37:45

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412b1c8ef96f

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ Т.А. Шебзухова

**Программа
государственной итоговой аттестации**

Специальность	38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Квалификация	Менеджер по продажам
Форма обучения	Очная
Срок обучения	1 год 10 месяцев

Примерная структура программы государственной итоговой аттестации

1. Общие положения

1.1 Выпускная квалификационная работа способствует систематизации и закреплению знаний выпускника по специальности при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Темы выпускных квалификационных работ определяются колледжем. Студентам предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной работы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика выпускной квалификационной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования.

Выбор темы ВКР обучающимся осуществляется до начала производственной практики (преддипломной), что обусловлено необходимостью сбора практического материала в период ее прохождения.

Для подготовки выпускной квалификационной работы студенту назначается руководитель и, при необходимости, консультанты.

2. Требования к выпускным квалификационным работам и порядку их выполнения

2.1. Цель и задачи выпускной квалификационной работы

Цель выполнения ВКР – установление соответствия результатов освоения обучающимися образовательных программ СПО, соответствующим требованиям ФГОС СПО.

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы представляет собой завершающий этап теоретической и практической подготовки студентов по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Выпускная квалификационная работа должна иметь актуальность, новизну и практическую значимость и выполняться по возможности по предложениям (заказам) предприятий и организаций.

Непосредственными данными для выполнения выпускной квалификационной работы являются материалы преддипломной практики, учебники, учебные пособия и научные труды, официальная статистическая информация, нормативно-правовая документация, интернет-ресурсы, содержащие информацию по проблеме выпускной работы.

Выпускная квалификационная работа – это квалификационное, комплексное, научное исследование, являющееся заключительным этапом обучения студентов по профессиональной программе подготовки. Выполнение ВКР имеет следующие цели и задачи:

– систематизация, закрепление, расширение теоретических знаний и практических умений по специальности и использование их при решении профессиональных задач;

- развитие навыков самостоятельной научной работы и овладение методикой построения экспериментальных исследований;
- подготовка студентов к научно-исследовательской, учебно-воспитательной и экспертно-аналитической работе, подготовка выпускника к самостоятельной работе в условиях реальной профессиональной деятельности;
- завершение формирования общекультурных и профессиональных компетенций выпускника.

Содержание ВКР должно учитывать требования ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» к профессиональной подготовленности студента.

2.2. Требования к выпускным квалификационным работам и порядку их выполнения

Требования к выпускным квалификационным работам и порядку их выполнения предназначены для студентов специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» базовой подготовки, разработаны в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», Положением о выполнении выпускных квалификационных работ по образовательным программам среднего профессионального образования в Колледже Пятигорского института (филиал) СКФУ.

Процесс подготовки, выполнения и защиты выпускной квалификационной работы состоит из следующих этапов:

- 1.определение темы ВКР и согласование ее с руководителем;
- 2.написание заявления с просьбой закрепления темы и руководителя ВКР (приложение 1);
- 3.составление задания и календарного графика выполнения ВКР (приложение 2,3);
- 4.изучение теоретического материала, нормативной документации, статистических данных по выбранной теме;
- 5.прохождение преддипломной практики, составление отчета и защита практики;
- 6.описание результатов практики в ВКР, оформление и представление ВКР руководителю для окончательной проверки;
- 7.проверка ВКР руководителем в системе «Антиплагиат» (по адресу в сети Интернет <https://www.ncfu.ru/science/elektronnye-resursy/ap/>) в целях определения доли авторского текста (оригинальности) и выявления возможного заимствования (приложение 4);
- 8.получения отзыва руководителя ВКР (приложение 5);
- 9.получение внешней рецензии на ВКР (приложение 6);
- 10.получение допуска к защите структурным подразделением СПО;
- 11.подготовка доклада, демонстрационного или презентационного материала;
- 12.передача оформленной ВКР с отзывом и рецензией, электронного варианта в формате .pdf в государственную экзаменационную комиссию;
- 13.защита ВКР.

Объём ВКР должен составлять от 30 до 50 страниц печатного текста, исключая список использованных источников и приложения.

Текст ВКР печатается на одной стороне листа формата А 4 (210 x 297 мм)

книжной ориентации с помощью компьютера и принтера на бумажном носителе в текстовом редакторе. Параметры: цвет чернил – черный; шрифт – Times New Roman; размер шрифта – 14 кегель; междустрочный интервал – 1; отступ – 1,25; выравнивание текста – по ширине; поля: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее и нижнее – 20 мм.

В тексте содержание, введение, каждый раздел основной части, заключение, список использованных источников и приложения начинаются с новой страницы. Подразделы могут начинаться после окончания предыдущего с отступом два интервала.

Переносы слов в тексте ВКР не допускаются. В тексте не допускаются подчеркивания, цветные заливки и выделения полужирным шрифтом (кроме выделения разделов и подразделов).

Названия разделов и подразделов должны полностью соответствовать их формулировке в содержании работы. Их заголовки следует писать по ширине страницы с отступом 1,25. Если заголовок состоит из двух предложений, их разделяют точкой. Точка в конце заголовка не ставится.

Страницы нумеруются арабскими цифрами без точки вверху страницы по центру. Нумерация листов, включая приложения, должна быть сквозная по всей работе, начиная с титульного листа. На титульном листе номер не ставится, следующая за ним страница с содержанием имеет порядковый номер 2.

Таблицы в ВКР располагаются непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые, или на следующей странице, либо в приложении. На все таблицы должны быть ссылки в тексте. Нумерация таблиц должна быть сквозной по всему тексту ВКР. Номер таблицы и заголовок размещается над таблицей и выравнивается по ширине строки, с отступом 1,25 (приложение 9).

Нумерация формул должна быть сквозной по тексту ВКР. При ссылке в тексте на формулу ее порядковый номер указывают в скобках, например (1). Формулы приводятся сначала в буквенном выражении, затем дается расшифровка входящих в них символов в той же последовательности, в которой они даны в формуле. Формулы следует выделять из текста в отдельную строку. Например:

$$П = Р + Зк - Зн (1), \text{ где}$$

П – поступление товаров;

Р – реализация (продажа товаров);

Зк – товарные запасы на конец периода;

Зн – товарные запасы на начало периода.

Нумерация приложений соответствует порядку появления ссылок на них в тексте. Каждое новое приложение начинается с новой страницы с указанием своего номера в правом верхнем углу без выделения с выравниванием по правому краю (Приложение 1,2,3.....). Если приложение имеет название, то оно пишется отступив два интервала по центру полужирным шрифтом.

В содержании ВКР названия приложений и их нумерация не указываются. Записывается одно слово «Приложения» и указывается номер страницы их начала.

Для оформления списка использованных источников применяется ГОСТ Р 7.0.100-2018. Список использованных источников оформляется в алфавитном порядке. Авторы однофамильцы записываются по алфавиту их инициалов (имен). Труды одного автора помещаются по годам издания, т.е. в хронологическом порядке, при

наличии нескольких трудов одного и того же года – в алфавитном порядке по названиям трудов.

При написании текста ВКР не допускается применять: обороты разговорной речи, произвольные словообразования; иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке; сокращения обозначений единиц измерения физических величин, если они употребляются без цифр; математические знаки без цифр; применять индексы стандартов, технических условий и других документов без регистрационного номера (ГОСТ, ОСТ, СТП и другие).

2.3. Методика оценивания результатов освоения программы подготовки специалистов среднего звена. Критерии оценки знаний по результатам защиты выпускных квалификационных работ

В основе оценки выпускной квалификационной работы лежит пятибалльная система.

Оценки «отлично» заслуживает выпускная квалификационная работа, в которой дано: – всестороннее освещение выбранной темы в тесной взаимосвязи с практикой и современностью, а студент показал умение работать с основной литературой и нормативными документами; – глубокое знание специальной литературы по рассматриваемой проблеме; – самостоятельные суждения (или расчеты), имеющие принципиальное значение для разработки темы; – аргументированные теоретические обобщения и изложение собственного мнения по рассмотренным вопросам; – практические рекомендации по повышению эффективности и качества работы исследуемой структуры или объекта; - высокий уровень оформления ВКР и её презентация при защите.

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

Выпускная квалификационная работа оценивается на «удовлетворительно», когда в ней в основном соблюдаются общие требования, предъявляемые к выпускной квалификационной работе. Автор работы владеет материалом, однако допустил существенные недочеты в оформлении. Его ответы на вопросы поверхностны, не отличаются глубиной и аргументированностью.

«Неудовлетворительно» оценивается выпускная квалификационная работа, которая: – содержит грубые теоретические ошибки, поверхностную аргументацию по основным положениям темы; – вместо теоретического освещения вопросов, подтвержденного анализом обработанного первичного материала, приводятся поверхностные описания фактов или примеров; – не содержит практических выводов и рекомендаций; – студент не знает содержания работы и не может дать ответы на поставленные вопросы.

2.4. Примерная тематика выпускных квалификационных работ

1. Франшиза розничной торговой сети и перспективы развития предприятия на условиях франчайзинга
2. Применение факторинга на коммерческом предприятии и его

совершенствование

3. Совершенствование маркетинговых стратегий на коммерческом предприятии

4. Изучение покупательского спроса и повышение лояльности потребителей к торговой марке

5. Характеристика коммерческих рисков и способы их минимизации на предприятии

6. Франчайзинг на коммерческих предприятиях и перспективы его развития.

7. Особенности коммерческой деятельности в секторе оптовой торговли

8. Формирование и управление товарными запасами на предприятиях розничной торговли

9. Анализ сезонных колебаний продаж товаров в торговом предприятии.

10. Ассортиментная политика торгового предприятия

11. Выбор поставщиков коммерческими структурами.

12. Жизненный цикл продукта и управление его этапами

13. Интернет-маркетинг (директ, продвижение, Яндекс, Гугл)

14. Коммерческая деятельность как фактор развития предпринимательства в торговых предприятиях

15. Конкуренция и ее влияние на осуществление коммерческой деятельности.

16. Конъюнктура рынка и ее влияние на коммерческую деятельность.

17. Маркетинг в развитии коммерческой деятельности розничного предприятия.

18. Организация и каналы распространения коммерческой информации.

19. Организация и планирование сбыта товаров на потребительском рынке.

20. Организация и пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия.

21. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия формата Cash&Carry.

22. Организация рекламы и ее влияние на результативность коммерческой деятельности предприятия.

23. Оценка и выбор ценовой стратегии организации на конкурентном рынке

24. Оценка менеджмента в организации

25. Оценка мотивации потребителей в системе управления

26. Оценка развития системы управления

27. Понятие и характеристика розничной торговой сети.

28. Применение франчайзинга в розничной торговле в условиях российского рынка.

29. Проблемы управления предприятиями розничной торговли различных форматов (гипер-, супермаркетов и дискаунтеров).

30. Продвижение продукции на рынке потребительских товаров.

31. Пути совершенствования коммерческой работы по закупкам товара

32. Пути совершенствования прогрессивных форм продажи и методов обслуживания покупателей

33. Разработка и управление event-мероприятиями

34. Разработка коммуникативной политики организации

35. Роль и значение тары при осуществлении коммерческих операций.

36. Роль предпродажных и послепродажных услуг коммерческой

деятельности предприятия

37. Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли
38. Роль товарных марок и торговых знаков в коммерческой деятельности.
39. Совершенствование организации сбыта на коммерческом предприятии.
40. Совершенствование стимулирования продаж в розничной торговле.
41. Современные бизнес-технологии электронной коммерции
42. Состояние и перспективы развития рекламно-информационного бизнеса.
43. Социально-экономическая сущность и содержание маркетинговой

деятельности предприятия

44. Спрос и методы его изучения в коммерческих структурах.
45. Стимулирование труда работников в организации
46. Типы дистрибьюторов, критерии выбора дистрибьютора
47. Товарная и марочная политика фирмы
48. Товарные марки как метод повышения эффективности продвижения

товара

49. Товародвижение, его формы, виды каналов товародвижения торговли и её влияние на эффективность коммерческой деятельности.

50. Управление маркетингом и рекламой в организации
51. Формирование ценовой стратегии и политики предприятия.
52. Характеристика оперативных процессов в розничной торговле.
53. Организации семейного бизнеса в условиях современной российской

экономики

54. Мерчандайзинг и упаковка продовольственных товаров.

55. Состояние и перспективы развития коммерческой деятельности в условиях рынка

56. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности
57. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса
58. Коммерческое предпринимательство и агентирование в России
59. Формирование и развитие аукционной торговли в России на современном

этапе

60. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно – импортных операций

61. Культура предпринимательства и деловой этики коммерсанта
62. Реклама и брендинг торгового предприятия
63. Имидж коммерческого предприятия

64. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.

2.5. Перечень литературы и иных источников для подготовки и выполнения выпускной квалификационной работы

Основная литература:

1. Анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.В. Смирнова [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2020. — 166 с. — 978-5-7410-1744-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71262.html>

2. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. — 2-е изд., перераб. — Москва : Дашков и К°, 2018. — 400 с. : ил. — (Учебные издания для бакалавров). — Режим доступа: по подписке. — URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757>

3. Жабина, С. Б. Основы экономики, менеджмента и маркетинга в общественном питании : учебник для студ. учреждений средн. проф. образования / С.Б. Жабина, О.М. Бурдюгова, А.В. Колесова. - 2-е изд., стереотип. - М. : Академия, 2018. - 319 с. - (Профессиональное образование). - Библиогр.: с. 314-315. - ISBN 978-5-4468-6164-4 (5)

4. Ким, С.А. Маркетинг : учебник / С.А. Ким. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 258 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02014-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454084> (10.04.2018).

5. Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 140 с. — 978-5-4488-0171-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html>.

6. Мазилкина Е.И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебник / Е.И. Мазилкина. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 300 с. — 978-5-394-01285-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57160.html>

7. Назарова А.В. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие для СПО / А.В. Назарова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2021. — 90 с. — 978-5-4488-0001-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/62797.html>

8. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О.В. Памбухчиянц. — Москва : Дашков и К°, 2018. — 272 с. : ил. — Режим доступа: по подписке. — URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495810>

9. Успенская И.Н. Финансовый анализ [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.Н. Успенская, Н.М. Русин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский гуманитарный университет, 2019. — 248 с. — 978-5-906912-96-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74747.html>

10. Цветова Г.В. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Г.В. Цветова, Е.П. Макарова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 110 с. — 978-5-4486-0072-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70271.html>

Дополнительная литература:

1. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2019. - 144 с.
 2. Борисова, О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли: Учебное пособие / О.В. Борисова. - М.: Академия, 2020. - 320 с.
 3. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — : Электронно-библиотечная система IPRbooks, 2019. — 288 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1244.html>
 4. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: Риор, 2019. - 176 с.
 5. Кузнецова Е.И. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и менеджмента / Е.И. Кузнецова. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. — 687 с. — 978-5-238-02204-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71069.html>
 6. Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 327 с. — 978-5-4486-0018-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74229.html>.
 7. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>
- Интернет-ресурсы:
1. <http://www.biblioclub.ru/> – ЭБС «Университетская библиотека онлайн».
 2. <http://www.consultant.ru> – СПС «Консультант-Плюс».
 3. <http://www1.minfin.ru/> - официальный сайт Минфина РФ.
 4. <http://www.ipbr.ru/> - официальный сайт Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.
 5. <http://www.biblioclub.ru/> – ЭБС «Университетская библиотека онлайн».
 6. <http://www.consultant.ru> – СПС «Консультант-Плюс».
 7. <http://www1.minfin.ru/> - официальный сайт Минфина РФ.
 8. <http://www.ipbr.ru/> - официальный сайт Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

3. Лист дополнений и изменений, внесенных в программу государственной итоговой аттестации