

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 15:16:26

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486462e1c8ef86f

**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	2 года 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 х 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:

$$\Pi = P + Z_k - Z_n (1), \text{ где}$$

Π – поступление товаров;

P – реализация (продажа товаров);

Z_k – товарные запасы на конец периода;

Z_n – 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