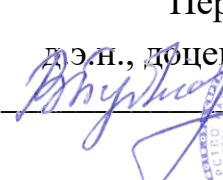


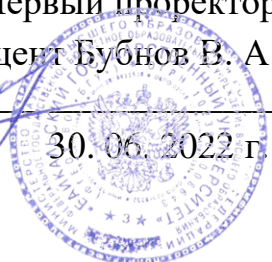
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КОЛЛЕДЖ БАЙКАЛЬСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор

д.э.н., доцент Бубнов В. А.



30.06.2022 г.



Программа государственной итоговой аттестации

Специальность 38.02.04 Коммерция в торговле

Базовая подготовка

Иркутск 2022

Рецензия

на программу государственной итоговой аттестации специальности 38.02.04

Коммерция в торговле базовой подготовки

Государственная итоговая аттестация проводится в форме защиты Выпускной квалификационной работы. Этот вид испытаний позволяет наиболее полно проверить освоенность выпускником профессиональных компетенций, готовность выпускника к выполнению видов деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, т.к. главной задачей по реализации требований ФГОС является реализация практической направленности подготовки специалистов со средним профессиональным образованием.

Программа ГИА разработана в соответствии с порядком проведения государственной итоговой аттестации выпускников образовательных учреждений среднего профессионального образования, утвержденного федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования, определенного в соответствии со статьей 59 Федерального Закона Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 07 июля 2013 г. N 273 – ФЗ и Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 16 августа 2013 г. N 968 г. Москва "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования" и № 539 от 15 мая 2014г специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), Методическими рекомендациями по организации и защите ВКР в ОО, реализующих образовательные программы СПО по программам подготовки специалистов среднего звена.

В программе разработана тематика ВКР, отвечающая следующим требованиям: овладение профессиональными компетенциями, комплексность, реальность, актуальность, уровень современности используемых средств. Программа ГИА отражает систематизацию знаний, умения и опыт, полученные студентами во время обучения и во время прохождения производственной практики на базовых предприятиях общественного питания. Наличие программы ГИА значительно упрощает практическую работу Государственной аттестационной комиссии при оценивании выпускника при защите ВКР (наличие перечня профессиональных компетенций, которые находят отражение в выпускной работе).

Содержание программы ГИА соответствует требованиям к знаниям, умениям, практическому опыту, формируемым компетенциям согласно ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция в торговле.

В целом структура и оформление программы ГИА соответствует действующему законодательству в области среднего профессионального образования, практико – ориентированной направленности и требованиям работодателей.

Считаю, что данная Программа позволит Государственной аттестационной комиссии объективно оценить профессиональную подготовку выпускников специальности 38.02.04 Коммерция в торговле.

Директор ООО Торговая компания «Байкалбазисторг»  Куртаева Л.В.



Содержание

Пояснительная записка	5
1. Паспорт программы государственной итоговой аттестации	7
2. Структура и содержание государственной итоговой аттестации	10
3. Условия реализации государственной итоговой аттестации	17
4. Оценка результатов государственной итоговой аттестации	20

Пояснительная записка

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 15.05.2014г, № 539, порядком проведения государственной итоговой аттестации выпускников образовательных учреждений среднего профессионального образования, утвержденного федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования, определенного в соответствии со статьей 59 Федерального Закона Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 07 июля 2013 г. N 273 – ФЗ и Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 16 августа 2013 г. N 968 г. Москва "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования", Письмом Министерства образования и науки РФ от 20.07.2015 № 06-846 «О направлении Методических рекомендаций», Методическими рекомендациями по организации и защите ВКР в ОО, реализующих образовательные программы СПО по программам подготовки специалистов среднего звена.

Целью государственной итоговой аттестации является установление степени готовности обучающегося к самостоятельной деятельности, сформированности профессиональных компетенций в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Государственная итоговая аттестация проводится в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися основных образовательных программ соответствующим требованиям ФГОС № 539 от 15 мая 2014г.

Главной задачей по реализации требований федерального государственного образовательного стандарта является реализация практической направленности подготовки специалистов со средним профессиональным образованием. Это требует перестройки всего учебного процесса, в том числе критериев и подходов к итоговой государственной аттестации студентов. Конечной целью обучения является подготовка специалиста, обладающего не только и не столько совокупностью теоретических знаний, но, в первую очередь, специалиста, готового решать профессиональные задачи. Отсюда коренным образом меняется подход к оценке качества подготовки специалиста. Упор делается на оценку умения самостоятельно решать профессиональные задачи. Поэтому при разработке программы итоговой государственной аттестации учтена степень использования наиболее значимых профессиональных компетенций и необходимых для них знаний и умений. Видом государственной итоговой аттестации выпускников специальности СПО 38.02.04 Коммерция в торговле является выпускная квалификационная работа (ВКР). Этот вид испытаний позволяет наиболее полно проверить освоенность выпускником профессиональных компетенций, готовность выпускника к выполнению видов деятельности, предусмотренных ФГОС СПО.

Проведение итоговой аттестации в форме выпускной квалификационной работы позволяет одновременно решить целый комплекс задач:

- ориентирует каждого преподавателя и студента на конечный результат;
- позволяет в комплексе повысить качество учебного процесса, качество подготовки специалиста и объективность оценки подготовленности выпускников;
- систематизирует знания, умения и опыт, полученные студентами во время обучения и во время прохождения производственной практики;
- расширяет полученные знания за счет изучения новейших практических разработок и проведения исследований в профессиональной сфере;
- значительно упрощает практическую работу Государственной аттестационной комиссии при оценивании выпускника (наличие перечня профессиональных компетенций, которые находят отражение в выпускной работе).

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

Организация и проведение итоговой аттестации предусматривает большую подготовительную работу преподавательского состава образовательного учреждения, систематичности в организации контроля в течение всего процесса обучения студентов в образовательном учреждении.

Требования к выпускной квалификационной работе по специальности доведены до студентов в процессе изучения общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей. Студенты ознакомлены с содержанием, методикой выполнения выпускной квалификационной работы и критериями оценки результатов защиты за шесть месяцев до начала итоговой государственной аттестации. К государственной итоговой аттестации допускаются обучающиеся, выполнившие все требования программы подготовки специалистов среднего звена и успешно прошедшие промежуточные аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом.

Программа государственной итоговой аттестации является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (в торговле).

В Программе государственной итоговой аттестации определены:

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

Программа государственной итоговой аттестации ежегодно обновляется цикловой комиссией менеджмента и учетно-экономических дисциплин и утверждается директором после её обсуждения на заседании ЦК с обязательным участием работодателей.

1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

1.1 Область применения программы ГИА

Программа государственной итоговой аттестации (далее программа ГИА) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения **видов деятельности (ВД)** специальности:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.
4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС).

и соответствующих **профессиональных компетенций (ПК)**:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

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

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

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

и соответствующих **общих компетенций (ОК):**

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

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

ОК 8. 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.

ОК 10. 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.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

1.2 Цели и задачи государственной итоговой аттестации (ГИА)

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня освоенности компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся, Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования. ГИА призвана способствовать систематизации и закреплению знаний и умений обучающегося по специальности при решении конкретных профессиональных задач, определять уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

1.3 Количество часов, отводимое на государственную (итоговую) аттестацию:

всего - 6 недель, в том числе:

выполнение выпускной квалификационной работы – 4 недели,

защита выпускной квалификационной работы – 2 недели.

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1 Вид и сроки проведения государственной итоговой аттестации:

Вид – выпускная квалификационная работа.

Объем времени и сроки, отводимые на выполнение выпускной квалификационной работы: **4 недели с 18.05.2025 г по 15.06.2025 г** (очное обучение)

4 недели с 13.01.2026 г по 09.02.2026 г (заочное обучение)

Сроки защиты выпускной квалификационной работы:

2 недели с 16.06.2025 г по 30.06.2025 г. (очное обучение)

2 недели с 10.02.2026 г по 24.02.2026 г. (заочное обучение)

2.2 Содержание государственной итоговой аттестации

2.2.1. Содержание выпускной квалификационной работы

Тематика выпускных квалификационных работ

№	Тема выпускной квалификационной работы	Наименование профессиональных модулей, отражаемых в работе
1.	Основные принципы и последовательность проведения анализа финансового состояния	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
2.	Анализ эффективности использования основных средств торгового предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
3.	Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности торгового предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
4.	Анализ рентабельности капитала и деловой активности торгового предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
5.	Анализ эффективности использования оборотных активов торгового предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
6.	Анализ эффективности использования собственного капитала торгового предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
7.	Анализ ликвидности и кредитоспособности торгового предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
8.	Совершенствование управления маркетингом в предприятии торговли	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
9.	Совершенствование сбытовой политики предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
10.	Организация маркетинговой деятельности на предприятии	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
11.	Роль рекламно-информационной работы в организации коммерческой деятельности предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
12.	Планирование и организация рекламной деятельности торгового предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
13.	Управление продвижением товаров в коммерческом предприятии	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
14.	Исследование покупательского поведения	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

	на потребительском рынке	ской и маркетинговой деятельности
15.	Роль стимулирования сбыта в коммерческой деятельности предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
16.	Эффективность позиционирования и продвижения товаров фирмы на рынке	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
17.	Анализ конкурентоспособности торгового предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
18.	Разработка ценовой политики на предприятии	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
19.	Анализ конкурентоспособности товара....	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
20.	Брэнддинг, как инструмент позиционирования товара на рынке...	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
21.	Роль PR в деятельности компании, обеспечении ее конкурентоспособности на рынке	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
22.	Анализ маркетинговой среды предприятия среды торговли...	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
23.	Анализ маркетинговой среды предприятия среды гостиничного сервиса...	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
24.	Формирование имиджа предприятия...	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
25.	Бенчмаркинг-как функция маркетинга...	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
26.	Бенчмаркинг-как функция маркетинговых исследований	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
27.	Планирование маркетинговой деятельности предприятия...	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
28.	Влияние маркетинга на конкурентоспособность предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
29.	Организация управления хранения товаров на складе	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
30.	Взаимосвязь торгово-технического процесса с устройством и планировкой розничного торгового предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
31.	Организация и управление коммерческой деятельностью малых предприятий в роз-	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью

	ничной торговле	
32.	Мерчендайзинг на предприятиях розничной торговли	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью, ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
33.	Влияние потенциала и имиджа предприятия розничной торговли на эффективность его коммерческой деятельности	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью, ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
34.	Организация коммерческой деятельности в розничном торговом предприятии	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
35.	Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на коммерческую деятельность предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
36.	Роль транспорта в коммерческой деятельности	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
37.	Организация и развитие электронной торговли в России.	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
38.	Анализ форматов предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью, ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
39.	Оценка использования основных фондов предприятия и оптимизация их состава и структуры	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
40.	Анализ состояния и эффективности использования оборотных средств предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
41.	Анализ и оценка эффективности использования трудовых ресурсов предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
42.	Оценка производительности труда и обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
43.	Оценка кадрового потенциала, оплаты и стимулирования труда предприятия торговли	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
44.	Оценка розничного товарооборота и пути увеличения продажи товаров	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
45.	Оценка оптового товарооборота и пути увеличения оптовых продаж	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
46.	Влияния состава и структуры товарных запасов на экономические показатели предприятия, их оптимизация	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
47.	Оценка формирования издержек обращения и пути их снижения	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
48.	Формирование валового дохода предприятия торговли: источники формирования, пути повышения	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
49.	Прибыль торгового предприятия: анализ	ПМ.02 Организация и проведение экономической

	формирования, пути повышения и эффективности использования	ской и маркетинговой деятельности
50.	Рентабельность деятельности предприятия торговли: оценка и пути повышения	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
51.	Транспортный налог. Порядок расчета и пути совершенствования	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
52.	Таможенные пошлины в системе обеспечения российского рынка	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
53.	Роль таможенно-тарифного регулирования в системе государственного регулирования внешнеэкономической деятельности	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
54.	Местные налоги и их значение в доходах бюджетов муниципальных образований	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
55.	Формирование цен на продукцию торгового предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
56.	Организация внешнеторговых операций коммерческого предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
57.	Конкуренция и ее влияние на осуществление коммерческой деятельности	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
58.	Биржевая торговля и ее характеристика	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
59.	Основные направления государственного регулирования коммерческой деятельности и их характеристика	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
60.	Производительность труда в торговом предприятии	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
61.	Профессионально-квалификационная структура кадров предприятия: факторы, показатели, тенденции изменения и перспективы развития	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
62.	Сдельная форма оплаты труда и основные тенденции ее развития	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
63.	Повременная форма оплаты труда и перспективные возможности ее широкого применения	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
64.	Нетрадиционные системы оплаты труда на предприятиях различных форм собственности	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
65.	Особенности организации и оплаты труда в частных фирмах	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
66.	Управление ресурсами организации.	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
67.	Планирование деятельности организации.	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
68.	Влияние внутренних и внешних факторов на деятельность организации.	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
69.	Кадровая политика организации.	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
70.	Коммуникации организации.	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
71.	Система управления персоналом.	ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью
72.	Корпоративная культура организации.	ПМ.01 Организация и управление торгово –

		сбытовой деятельностью
73.	Доходы торгового предприятия	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
74.	Прибыль торгового предприятия	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
75.	Анализ рынка в системе бизнес-планирования.	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
76.	Бизнес-план как элемент экономической политики предприятия	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
77.	Оценка эффективности рекламы	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
78.	Разработка бизнес-плана предприятия торговли	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
79.	Оценка эффективности использования кредитов предприятием торговли	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
80.	Обоснование плана предприятия на планируемый год	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Темы ВКР имеют практико-ориентированный характер и соответствуют содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Перечень тем по ВКР:

- разрабатывается преподавателями МДК в рамках профессиональных модулей;
- рассматривается на заседаниях ЦК менеджмента и учетно – экономических дисциплин;
- утверждается после обсуждения на заседании педагогического совета с участием председателей государственных экзаменационных комиссий (п.15 Порядка проведения ГИА по образовательным программам СПО).

Структура выпускной квалификационной работы:

- 1) введение
- 2) основная часть
 - теоретическая часть
 - опытно-экспериментальная часть (практическая)
- 3) заключение, рекомендации по использованию полученных результатов
- 4) список используемых источников
- 5) приложения

Во введении обосновывается актуальность и практическая значимость выбранной темы, формулируются цель и задачи.

При работе над **теоретической частью** определяются объект и предмет ВКР, круг рассматриваемых проблем. Проводится обзор используемых источников, обосновывается выбор применяемых методов, технологий и др. Работа выпускника над теоретической частью позволяет руководителю оценить следующие общие компетенции:

- понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;

— осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;

— самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

Работа над вторым разделом должна позволить руководителю оценить уровень развития следующих общих компетенций:

— организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;

— принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;

— владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий

— ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

Заключение содержит выводы и предложения с их кратким обоснованием в соответствии с поставленной целью и задачами, раскрывает значимость полученных результатов.

2.2.2. Защита выпускных квалификационных работ

К защите ВКР допускается обучающийся, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план, если иное не установлено порядком проведения государственной итоговой аттестации по соответствующим образовательным программам (п.8.5 ФГОС СПО) (п. 8.5. ФГОС СПО).

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

• **при выполнении выпускной квалификационной работы**
реализация программы ГИА предполагает наличие кабинета подготовки к итоговой аттестации

Оборудование кабинета:

- рабочее место для консультанта-преподавателя;
- компьютер, принтер;
- рабочие места для обучающихся;
- лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения;
- график проведения консультаций по выпускным квалификационным работам;
- график поэтапного выполнения выпускных квалификационных работ;
- комплект учебно-методической документации.

• **при защите выпускной квалификационной работы**
для защиты выпускной работы отводится специально подготовленный кабинет.

Оснащение кабинета:

- рабочее место для членов Государственной экзаменационной комиссии;
- компьютер, мультимедийный проектор, экран;
- лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения.

3.2 Информационное обеспечение ГИА

1. Программа государственной итоговой аттестации
2. Методические рекомендации по выполнению выпускных квалификационных работ.
3. Федеральные законы и нормативные документы
4. Стандарты на продовольственные и непродовольственные товары
5. Литература по специальности
6. Периодические издания по специальности

3.3 Общие требования к организации и проведению ГИА

1. Для проведения ГИА создается Государственная экзаменационная комиссия в соответствии с требованиями, предусмотренными Порядком проведения государственной аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (утв. Приказом Минобрнауки от 16 августа 2013 г. N 968 г. Москва "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования").

2. Защита выпускной квалификационной работы (продолжительность защиты до 30 минут) включает доклад студента (не более 7-10 минут) с демон-

страцией презентации, разбор отзыва руководителя и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студента. Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной работы, а также рецензента.

3. В основе оценки выпускной квалификационной работы лежит пятибалльная система:

- 5 (отлично) – 91 – 100 баллов;
- 4 (хорошо) – 76 – 90 баллов;
- 3 (удовлетворительно) – 61 – 75 баллов;
- 2 (неудовлетворительно) – 0 – 60 баллов.

«Отлично» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями;
- имеет положительные отзывы руководителя и рецензента;
- при защите работы студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по улучшению положения предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, а во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями;
- имеет положительный отзыв руководителя и рецензента;
- при защите студент показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по улучшению деятельности предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности предприятия (организации), в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;

- в отзывах руководителя и рецензента имеются замечания по содержанию работы и методике анализа;
- при защите студент проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется за следующую дипломную работу:

- не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности предприятия (организации), не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях;
- не имеет выводов либо они носят декларативный характер;
- в отзывах руководителя и рецензента имеются существенные критические замечания;
- при защите студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки, к защите не подготовлены наглядные пособия или раздаточный материал.

4. При подготовке к ГИА обучающимся оказываются консультации руководителями от образовательного учреждения, назначенными приказом директора. Во время подготовки обучающимся может быть предоставлен доступ в Интернет.

5. Требования к учебно-методической документации: наличие рекомендаций к выполнению выпускных квалификационных работ.

3.4 Кадровое обеспечение ГИА

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих руководство выполнением выпускных квалификационных работ: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности.

Требование к квалификации руководителей ГИА от организации (предприятия): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности.

3.5 Порядок подачи и рассмотрения апелляции

По результатам ГИА выпускник имеет право подать в апелляционную комиссию письменное апелляционное заявление о нарушении, по его мнению, установленного порядка проведения ГИА и (или) несогласия с ее результатами. Апелляция подается лично выпускником или родителем (законным представителем) несовершеннолетнего выпускника в апелляционную комиссию факультета. Апелляция о нарушении порядка проведения ГИА подается непосредственно в день проведения ГИА. Апелляция о несогласии с результатами ГИА подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов ГИА. Апелляция рассматривается комиссией не позднее 3 рабочих дней с момента поступления на заседании комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции. С несовершеннолетним выпускником имеет право присутствовать один из его родителей (законных представителей).

Рассмотрение апелляции не является передачей ГИА.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения подавшего апелляцию выпускника (под подпись) в течение 3 рабочих дней со дня заседания комиссии. Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

4 ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1 ОЦЕНКА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ И ЗАЩИТЫ

Показатели и критерии оценивания		Шкала оценивания (кол-во баллов)
1. Оценка выполненной работы по содержанию		
1.1.	Актуальность и новизна темы для организации и региона	До 5
1.2.	Содержательность и глубина проведенного теоретического анализа проблемы (1 глава)	До 15
1.3.	Содержательность и глубина проведенного анализа проблемы (2-3 глава)	До 20
1.4.	Использование литературы (достаточное количество актуальных источников, достаточность цитирования)	До 5
1.5.	Наличие предложений и рекомендаций, оригинальность выводов и возможность их применения	До 10
1.6.	Самостоятельный вклад автора в ВКР (наличие исследовательских результатов и прочее)	До 10
1.7.	Структура и оформление работы	До 5
Всего баллов		До 70
2. Оценка процедуры защиты		
2.1.	Качество доклада (соответствие содержанию работы, полное раскрытие основных значимых положений работы)	До 10
2.2.	Качество и использование презентационного материала (соответствие содержанию доклада, наглядность, достаточный объем)	До 5
2.3.	Качество ответов на вопросы (владение материалом, полнота, глубина)	До 15
Всего баллов		До 30
Итого		До 100

4.2 Показатели оценки компетенций

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата
ОК 1.	Понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявление к ней устойчивого интереса.
ОК 2.	Организация собственной деятельности, выбор типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценка их эффективности и качества.
ОК 3.	Принятие решений в стандартных и нестандартных ситуациях и несение за них ответственности.
ОК 4.	Осуществление поиска и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использование информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работа в коллективе и в команде, эффективное общение с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельное определение задач профессионального и личностного развития, занятия самообразованием, осознанное планирование повышения квалификации.
ОК 8.	Ведение здорового образа жизни, применение спортивно-оздоровительных методов и средств для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Использование иностранного языка как средства делового общения.
ОК 10.	Логически верное, аргументированное и ясное изложение устной и письменной речи.
ОК 11.	Обеспечение безопасности жизнедеятельности, предотвращение техногенных катастроф в профессиональной деятельности, организовывание, проведение и контроль мероприятий по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдение действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий.
ПК 1.1.	Соответствие содержания и структуры договоров требованиям нормативного законодательства. Правильность реализации процедуры заключения договоров в соответствии с нормативными документами. Правильность расчета имущественных санкций и оформления претензионных писем
ПК 1.2.	Правильность определения видов товарных запасов. Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе. Соответствие условий хранения товаров на складе установленному режиму.
ПК 1.3.	Правильность документального оформления товародвижения на торговом предприятии.
ПК 1.4.	Правильность установления идентификации организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Соответствие оказываемых услуг национальному стандарту.
ПК 1.6.	Правильность соблюдения методов подготовки организации к добровольной сертификации услуг. Правильность использования основных показателей для оценки деятельности организации.
ПК 1.7.	Правильность использования в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Соответствие методов и приемов статистики, определяемым величинам, показателям вариации и индексов. Правильность использования данных методов при решении практических задач на торговых предприятиях.
ПК 1.9.	Правильность использования приемов и методов закупочной и коммерческой логистики при перемещении материальных потоков. Соответствие используемых логистических систем рациональному перемещению материальных потоков.

ПК 1.10.	Соответствие эксплуатации различных видов торгово-технологического оборудования требованиям и правилам эксплуатации. Правильность применения торгово – технологического оборудования на различных этапах торгово – технологического процесса.
ПК 2.1.	Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по учету товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету. Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по результатам инвентаризации товаров в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету.
ПК 2.2.	Правильность и соответствие оформления учетно-отчетной документации согласно принятой учетной политике организации
ПК 2.3.	Правильность применения экономических методов при расчете микроэкономических показателей и их анализа для оценки деятельности организации и ресурсов рынка.
ПК 2.4.	Правильность определения основных экономических показателей работы торговой организации, цены. Соответствие методов расчета заработной платы требованиям законодательства.
ПК 2.5.	Определение функций маркетинга, разработка целей и задач; Выбор видов маркетинга и определение задач маркетинговой деятельности; Применение классификации и характеристики средств удовлетворения потребностей в формировании товарной политики предприятия. Правильность определения используемых предприятием средств распределения и продвижения товаров
ПК 2.6.	Характеристика коммуникационных процессов предприятия. Определение используемых предприятием средств продвижения товаров. Обоснование коммуникационной политики предприятия.
ПК 2.7.	Планирование и проведение маркетинговых исследований предпочтений потребителей
ПК 2.8.	Характеристика конкурентной среды предприятия, видов конкуренции. Использование методов анализа конкурентной среды.
ПК 2.9.	Правильность применения методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности. Правильность осуществления денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов.
ПК 3.1.	Правильность определения ассортиментного перечня предприятия, соответствующего ассортиментной политике организации. Правильность определения номенклатуры показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Правильность расчёта товарных потерь установленным нормативам. Соответствие реализуемых мероприятий по предупреждению и списанию товарных потерь законодательной базе.
ПК 3.3.	Правильность оценки и расшифровки маркировки в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Соблюдение правил классификации товаров. Правильный выбор: признаков идентификации товаров; выбор номенклатуры показателей качества. Соблюдение последовательности в оценке качества и определении градаций качества.
ПК 3.5.	Правильность анализа условий и сроков хранения; соблюдение оптимальных условий хранения. Соблюдение правил и требований к оформлению и правильность анализа в процессе проверки сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Правильность установления и обеспечения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке. Правильность анализа в оценке качества процессов, происходящих в товарах.
ПК 3.7.	Соблюдение правил измерения товаров и других объектов и перевода внесистемных единиц измерения в системные.
ПК 3.8.	Правильность анализа реквизитов документов по подтверждению соответствия (сертификат соответствия и декларация) в процессе проводимых мероприятий по контролю.

