

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«КОЛЛЕДЖ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СОЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

СОГЛАСОВАНО  
Решением  
Учебно-методического Совета  
от 18.08.2016, протокол № 1



УТВЕРЖДАЮ  
Директор колледжа  
С.А. Шориков  
«18» августа 2016 г.

**ПРОГРАММА**

государственной итоговой аттестации по программе подготовки  
специалистов среднего звена специальности 38.02.04 «Коммерция» (по  
отраслям) (базовая подготовка)

Екатеринбург, 2016

## Содержание

Пояснительная записка.....	3
1. Паспорт программы государственной итоговой аттестации	4
2. Структура и содержание государственной итоговой аттестации	6
3. Условия реализации государственной итоговой аттестации	14
4. Оценка результатов государственной итоговой аттестации	15

## Пояснительная записка

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с порядком проведения итоговой государственной 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".

Целью итоговой государственной аттестации является установление степени готовности обучающегося к самостоятельной деятельности, сформированное<sup>TM</sup> 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 № 268 от 05 апреля 2010г.

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 «Коммерция» (по отраслям) 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 итоговой государственной аттестации допускаются обучающиеся, выполнившие все требования основной профессиональной образовательной программы и успешно прошедшие промежуточные аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом.

Программа государственной итоговой аттестации является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В Программе государственной итоговой аттестации определены:

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

Программа государственной итоговой аттестации ежегодно обновляется предметно - цикловой комиссией технологических и товароведческих дисциплин и утверждается директором после её обсуждения на заседании ПЦК 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 основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения **видов профессиональной деятельности** (ВПД) специальности:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости 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 сохраняемости товаров.

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

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

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

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

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

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

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

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

### **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 19.05.2017 г. по 14.06.2017 г.

Сроки защиты выпускной квалификационной работы: 2 недели с 16.06.2017 г. по 28.06.2017 г.

### 2.2. Содержание государственной итоговой аттестации

#### 2.2.1. Содержание выпускной квалификационной работы

№	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	1 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, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
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 сохранности 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 сохранности товаров
12.	Планирование и организация рекламной деятельности торгового предприятия	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оцен-

		ка 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 на потребительском рынке	ПМ.02 Организация и проведение экономической 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 предприятия на примере .....	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 торговой - сбытовой деятельностью
30.	Взаимосвязь торгового-технического процесса с устройством и планировкой розничного торгового предприятия	ПМ.01 Организация и управление торговой - сбытовой деятельностью
31.	Организация и управление коммерческой деятельностью малых предприятий в розничной торговле	ПМ.01 Организация и управление торговой - сбытовой деятельностью
32.	Мерчендайзинг на предприятиях розничной торговли	ПМ.01 Организация и управление торговой - 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 торговой - 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 торговой - сбытовой деятельностью
35.	Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на коммерческую деятельность предприятия	ПМ.01 Организация и управление торговой - сбытовой деятельностью
36.	Роль транспорта в коммерческой деятельности	ПМ.01 Организация и управление торговой - сбытовой деятельностью
37.	Организация и развитие электронной торговли в России.	ПМ.01 Организация и управление торговой - сбытовой деятельностью
38.	Анализ форматов предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров	ПМ.01 Организация и управление торговой - 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 формирования, пути повышения и эффективности использования	ПМ.02 Организация и проведение экономической 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 торговой и бытовой 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 торговой деятельностью
62.	Сдельная форма оплаты труда и основные тенденции ее развития	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
63.	Повременная форма оплаты труда и перспективные возможности ее широкого применения	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
64.	Трудовая мотивация и мотивационный менеджмент в организации.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
65.	Нетрадиционные системы оплаты труда на предприятиях различных форм собственности	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
66.	Особенности организации и оплаты труда в частных фирмах	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
67.	Управление ресурсами организации.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
68.	Планирование деятельности организации.	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
69.	Влияние внутренних и внешних факторов на деятельность организации.	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
70.	Управление рисками организации.	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
71.	Кадровая политика организации.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
72.	Организация делового общения.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
73.	Коммуникации организации.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
74.	Система управления персоналом.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
75.	Жизненный цикл организации.	ПМ.02
76.	Корпоративная культура организации.	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
77.	Доходы торгового предприятия	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
78.	Прибыль торгового предприятия	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
79.	Анализ рынка в системе бизнес- планирования.	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
80.	Бизнес-план как элемент экономической политики предприятия	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
81.	Оценка эффективности рекламы	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
82.	Разработка бизнес-плана предприятия торговли	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
83.	Оценка эффективности использования кредитов предприятием торговли	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
84.	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 ПЦК технологических и товароведческих дисциплин; утверждается после предварительного положительного заключения работодателей (п.8.6 ФГОС СПО).

#### **Структура выпускной квалификационной работы:**

- a) введение
- b) основная часть
  - теоретическая часть
  - опытно-экспериментальная часть (практическая)
- c) заключение, рекомендации по использованию полученных результатов
- d) список используемых источников
- e) 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 допускаются лица, завершившие полный курс обучения и успешно прошедшие все предшествующие аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом (п. 16 Положения об итоговой государственной аттестации выпускников, постановление Госкомвуза России от 27 декабря 1995г №10; Приказ 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"), в соответствии с ФГОС СПО это уровень освоения компетенций по специальности (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 аттестационной 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 разработке 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 аттестационная комиссия в порядке, предусмотренном Положением об итоговой государственной аттестации выпускников образовательных учреждений среднего профессионального образования в Российской Федерации (Постановление Госкомвуза России от 27.12.95 г. № 13 и приказ 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").

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

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

«**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, вызывает 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.

#### 4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

##### 4.1. ОЦЕНКА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

( ФИО выпускника)

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка
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 у 15 ациональному 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.	
ПК3.1.	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 процес-	



	се 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.	
Структура и оформление выпускной работы		

#### 4.2. ОЦЕНКА ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ (учитываются ответы на вопросы)

( ФИО выпускника)

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка
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	

	<p>потоков.</p> <p>Соответствие используемых логистических систем рациональному перемещению материальных потоков.</p>	
ПК 1.10.	<p>Соответствие эксплуатации различных видов торгового - технологического оборудования требованиям и правилам эксплуатации.</p> <p>Правильность применения торгового - технологического оборудования на различных этапах торгового - технологического процесса.</p>	
ПК 2.1.	<p>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'.</p> <p>Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по результатам инвентаризации товаров в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету.</p>	
ПК 2.2.	<p>Правильность и соответствие оформления учетно-отчетной документации согласно принятой учетной политике организации</p>	
ПК 2.3.	<p>Правильность применения экономических методов при расчете микроэкономических показателей и их анализа для оценки деятельности организации и ресурсов рынка.</p>	
ПК 2.4.	<p>Правильность определения основных экономических показателей работы торговой организации, цены.</p> <p>Соответствие методов расчета заработной платы требованиям законодательства.</p>	
ПК 2.5.	<p>Определение функций маркетинга разработка целей и задач;</p> <p>Выбор видов маркетинга и определение задач маркетинговой деятельности;</p> <p>Применение классификации и характеристики средств удовлетворения потребностей в формировании товарной политики предприятия. Правильность определения используемых предприятием средств распределения и продвижения товаров</p>	
ПК 2.6.	<p>Характеристика коммуникационных процессов предприятия.</p> <p>Определение используемых предприятием средств продвижения товаров. Обоснование коммуникационной политики предприятия.</p>	
ПК 2.7.	<p>Планирование и проведение маркетинговых исследований предпочтений потребителей</p>	
ПК 2.8.	<p>Характеристика конкурентной среды предприятия, видов конкуренции. Использование методов анализа конкурентной среды</p>	
ПК 2.9.	<p>Правильность применения методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности. Правильность осуществления денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов.</p>	
ПК3.1.	<p>Правильность определения ассортиментного перечня предприятия, соответствующего ассортиментной политике организации.</p> <p>Правильность определения номенклатуры показателей каче-</p>	

	ства 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.	
Структура и оформление выпускной работы		