

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЧИТИНСКИЙ ИНСТИТУТ
КОЛЛЕДЖ



ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)


Квалификация: Менеджер по продажам

Чита 2022

Программа Государственной итоговой аттестации разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки.

Согласовано:

Начальник учебной части колледжа

 И.С. Стуканова

«30» мая 2022г.

Принята на заседании методической комиссии

Протокол №7 от «30» мая 2022г.

Председатель методической комиссии:

 Т.В. Порядина

Согласовано:

Управление потребительского рынка администрации городского округа «Город Чита»

Начальник управления

О.П. Овдина

Содержание

	Пояснительная записка	4
1	Паспорт программы государственной итоговой аттестации	6
2	Структура и содержание государственной итоговой аттестации	9
3	Условия реализации программы государственной итоговой аттестации	16

Пояснительная записка

Программа Государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ и Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденном Приказом Минобрнауки России от 08 ноября 2021 г. № 800.

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).

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 Государственной итоговой 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 Государственной итоговой 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 (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 экзаменационной 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 большой

подготовительной работы всего коллектива преподавателей, всего 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 профильных дисциплин и профессиональных модулей. Студенты ознакомлены с содержанием, методикой выполнения выпускной квалификационной работы и критериями оценки результатов защиты за шесть месяцев до начала Государственной итоговой 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 Колледжа Читинского института ФГБОУ ВО «БГУ».

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 методической комиссией и утверждается директором после её обсуждения на заседании методической комиссии с обязательным согласованием с работодателями.

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 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.

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, расчи-

тывать 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.

1.2. Цели и задачи Государственной итоговой аттестации

Целью Государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня освоенности компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования.

Государственная итоговая аттестация призвана способствовать систематизации и закреплению знаний и умений обучающегося по специальности при реше-

нии конкретных профессиональных задач, определять соответствие результатов освоения студентами образовательных программ среднего профессионального образования соответствующим ФГОС СПО и 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 – подготовка и защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

Объем времени и сроки, отводимые на выполнение выпускной квалификационной работы: **4 недели с 18.05 по 14.06.**

Сроки защиты выпускной квалификационной работы: **2 недели с 15 июня по 28 июня.**

2.2. Содержание Государственной итоговой аттестации

2.2.1. Содержание выпускной квалификационной работы

Тематика выпускных квалификационных работ

№ п/п	Тема выпускной квалификационной работы	Наименование профессиональных модулей, отражаемых в работе
1.	Установление хозяйственных связей с покупателями и поставщиками (на примере оптового или розничного предприятия)	ПМ 01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
2.	Планирование, организация и управление процессами закупки товаров	ПМ 01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
3.	Организация товародвижения и создание системы стимулирования сбыта (на примере оптового или розничного предприятия)	ПМ 01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
4.	Совершенствование управления товарными запасами (на примере оптового или розничного предприятия)	ПМ 01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
5.	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности (на примере оптового или розничного предприятия)	ПМ 01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
6.	Исследование уровня транспортного обеспечения коммерческой деятельности (на примере оптового или розничного предприятия)	ПМ 01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
7.	Совершенствование коммерческой деятельности предприятия с использованием современных методов торгового менеджмента	ПМ 01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
8.	Совершенствование коммерческой деятельности предприятия с использованием современных методов маркетинга	ПМ 01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

9.	Совершенствование коммерческой деятельности предприятия с использованием современных методов логистики	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
10.	Совершенствование коммерческой деятельности предприятия с использованием современных методов информационных технологий	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
11.	Исследование и анализ развития электронной коммерции в России и за рубежом	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
12.	Повышение эффективности закупочной и сбытовой деятельности предприятия	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
13.	Организация и эффективность индивидуального предпринимательства в сфере торговли	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
14.	Основополагающая роль логистики в рациональном обеспечении товародвижения	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
15.	Организация и управление процессами хранения товаров на складах предприятия	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
16.	Организации коммерческой деятельности на основе франчайзинга	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
17.	Анализ методов продвижения товаров и стимулирования сбыта в торговом предприятии	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
18.	Исследование конкурентоспособности торгового предприятия на товарном рынке	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
19.	Совершенствование организации выставочной деятельности торгового предприятия	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
20.	Оценка конкурентоспособности товаров конкретных товаропроизводителей (на примере однородных групп продовольственных или непродовольственных товаров)	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

21.	Анализ ценовой политики торговой организации и пути ее совершенствования	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
22.	Анализ ассортиментной политики и пути ее совершенствования торгового предприятия	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
23.	Состояние и совершенствование розничной торговой сети	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
24.	Интеграция торговых предприятий и эффективность функционирования розничных торговых сетей	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
25.	Интеграция оптовых и розничных торговых предприятий и эффективность их функционирования	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
26.	Торговые центры – современные предприятия инфраструктуры потребительского рынка	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
27.	Супермаркеты – современные предприятия инфраструктуры потребительского рынка	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
28.	Организация деятельности предприятия оптовой торговли	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
29.	Организация оценки конкурентоспособности товаров отечественного и импортного производства	ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
30.	Маркетинговые исследования по выявлению потребительского спроса в торговой организации	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
31.	Сегментация потребительского рынка предприятия торговли	ПМ 01. Организация и управление торговосбытовой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

32.	Организация закупок потребительских товаров в розничном торговом предприятии	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
33.	Организация розничной продажи и обслуживания потребителей на розничном торговом предприятии	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
34.	Организация рекламной деятельности в розничной торговле	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
35.	Выявление и предупреждение фальсификации товаров в коммерческой деятельности	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
36.	Анализ эффективности различных форм торгового обслуживания на предприятии розничной торговли	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
37.	Мерчандайзинг предприятия розничной торговли	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
38.	Маркетинговые исследования по выявлению потребности в товарах	ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
39.	Проблема обеспечения продовольственной безопасности в торговом предприятии	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
40.	Анализ потребительского рынка товаров в торговых предприятиях	ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
41.	Применение комплекса маркетинга торговым предприятием для совершенствования коммерческой деятельности	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
42.	Анализ товарной информации потребительских товаров	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
43.	Применение современного технологического оборудования в торговом предприятии	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью
44.	Современные виды контрольно-кассовой техники в торговом предприятии	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью

45.	Современные системы защиты товаров в торговом предприятии	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью
46.	Роль торговых автоматов в развитии вендинговой торговли	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью
47.	Оценка формирования издержек обращения и пути их снижения	ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
48.	Рентабельность деятельности предприятия торговли: оценки и пути повышения	ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
49.	Проведение идентификации товаров по ассортиментной принадлежности и оценка качества потребительских товаров в торговом предприятии	ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

Перечень товарных групп для выполнения ВКР

Непродовольственные товары

1. Изделия из пластических масс хозяйственного назначения.
2. Товары бытовой химии (СМС, лакокрасочные товары, клеящие материалы).
3. Силикатные товары (изделия из стекла, изделия из керамики).
4. Металлохозяйственные товары (столовые приборы, посуда из металла, инструменты).
5. Мебельные товары (для кухни, мягкая мебель, для жилых комнат).
6. Строительные товары (для внутренней отделки помещений, кровельные товары, стеновые товары).
7. Электробытовые товары (стиральные машины, холодильники, электронагревательные приборы).
8. Оргтехнические товары (канцелярские товары, школьно – письменные товары).
9. Музыкальные товары.
10. Бытовые электронные товары (сотовые телефоны, аппаратура для записи звука и изображения, аппаратура для воспроизведения звука и изображения, телевизоры, акустические системы).
11. Цифровые фотокамеры.
12. Игрушки (ясельного возраста, дошкольного возраста, школьного возраста).
13. Спортивные товары. Рыболовные товары. Охотничьи товары.
14. Ювелирные товары и часы.
15. Текстильные товары (хлопчатобумажные ткани, шерстяные ткани, ткани из химических волокон).
16. Швейные товары (верхняя одежда, легкая одежда, постельное белье, штучные швейные товары).
17. Обувные товары (кожаная, резиновая, валяная).
18. Трикотажные товары верхний трикотаж, нижний бельевой трикотаж, чулочно - носочные изделия).
19. Пушно - меховые, овчинно - шубные товары (головные уборы, меховая одежда).
20. Парфюмерные товары. Косметические товары.
21. Галантерейные товары (гардинно - тюлевые изделия, из пластмассы, из ме-

талла).

22. Товары народно - художественных промыслов и сувениры.

Продовольственные товары

1. Вспомогательные товары (пищевые добавки, пряности, приправы).

2. Зерномучные товары (крупы, хлеб и хлебобулочные изделия, макаронные изделия).

3. Плодоовощные товары (свежие плоды, и овощи, переработанные плоды и овощи).

4. Вкусовые товары (алкогольные напитки, безалкогольные напитки, чай, кофе).

5. Кондитерские товары (фруктово-ягодные изделия, конфетные изделия, карамельные изделия, шоколад, мучные кондитерские изделия).

6. Пищевые жиры (растительные масла, масло коровье, спреды и маргарин, животные и кулинарные жиры).

7. Молочные товары (молоко, кисломолочные товары, сыры, мороженой, молочные консервы).

8. Яйца и продукты их переработки.

9. Мясные товары (мясо убойного скота, колбасные изделия, мясные копчености, мясные полуфабрикаты).

10. Рыбные товары (свежая рыба, переработанные рыба, рыбные консервы и пресервы, нерыбные морепродукты, икра рыб и др.).

11. Продукты детского питания

12. Пищевые концентраты

Темы ВКР должны 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 методической комиссии;

— утверждается после предварительного положительного заключения работодателей (п.8.3 ФГОС СПО).

Структура выпускной квалификационной работы:

1) введение

2) основная часть:

теоретическая часть

опытно-экспериментальная часть

3) заключение, рекомендации по использованию полученных результатов

4) список используемых источников

5) приложение

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

При работе над **теоретической частью** определяются объект и предмет ВКР, круг рассматриваемых проблем. Проводится обзор используемых источников, обос-

новывается 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;

- ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности;

- логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь;

- соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий;

- использовать информационно-коммуникационные технологии 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, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план по осваиваемой образовательной программе среднего профессионального образования (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 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

7. Интернет-ресурсы.

3.3. Общие требования к организации и проведению ГИА

1. Для проведения ГИА создается Государственная экзаменационная комиссия в порядке, предусмотренном Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08 ноября 2021 г. N 800.

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, 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.