



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФГБОУ ВО «ИГУ»

Международный институт экономики и лингвистики

УТВЕРЖДАЮ:

Директор МИЭЛ  О. В. Архипкин

«21» декабря 2022 г.

Программа государственной итоговой аттестации

Специальность **38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)**

Квалификация выпускника **«Менеджер по продажам»**

Форма обучения — очная

Согласовано с УМК МИЭЛ
Протокол № 3 от «20» декабря 2022 г.

Председатель  Е. В. Крайнова

Рекомендовано
кафедрой экономики и торговой политики:
Протокол № 4 от «20» декабря 2022 г.

Зав. кафедрой  О. В. Архипкин

Иркутск 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ***ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ГИА***
2. ***СТРУКТУРА ПРОЦЕДУР ГИА И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ***
3. ***ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ
ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ (ДИПЛОМНОГО ПРОЕКТА)***

1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ГИА

1.1. Особенности образовательной программы

Фонды примерных оценочных средств разработаны для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) с ФГОС СПО по данной специальности, утвержденному приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. № 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)".

В рамках специальности СПО предусмотрено освоение следующей квалификации специалиста среднего звена: «Менеджер по продажам» (указанной в Перечне специальностей среднего профессионального образования, утвержденном приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013 г. № 1199 с изменениями и дополнениями.

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими профессиональными компетенциями (далее - ПК), соответствующими основным видам деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям):

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 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
ВД 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
ВД 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
ВД 4	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

**Соотнесение основных видов деятельности
и квалификаций специалиста среднего звена при формировании
образовательной программы**

Наименование основных видов деятельности	Наименование квалификации специалиста среднего звена
ВД.1 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Менеджер по продажам
ВД.2 Организация и проведение экономической и маркетинговой	Менеджер по продажам

деятельности	
ВД.3 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	Менеджер по продажам
ВД.4 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	Профессия «продавец продовольственных / непродовольственных товаров»

Номенклатура модулей

ПМ.01	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности
МДК.01.02	Организация торговли
МДК.01.03	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда
УП.01.01	Учебная практика
ПМ.02	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
МДК.02.01	Финансы, налоги и налогообложение
МДК.02.02	Анализ финансово-хозяйственной деятельности
МДК.02.03	Маркетинг
ПП.02.01	Производственная практика (по профилю специальности)
ПМ.03	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
МДК.03.01	Теоретические основы товароведения
МДК.03.02	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров
УП.03.01	Учебная практика

1.2. Перечень результатов, демонстрируемых на ГИА для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям):

Оцениваемые основные виды деятельности и компетенции по ним	Примерная тематика дипломных работ/дипломных проектов
Защита выпускной квалификационной работы (дипломного проекта)	
ВД.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	Примерная тематика ВКР (по каждой теме добавляется название конкретной организации, по материалам которой разрабатывается ВКР): 1. Совершенствование сбытовой деятельности коммерческого предприятия с использованием информационных технологий. 2. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. 3. Коммерческая деятельность по оптовой закупке товаров и пути повышения ее эффективности. 4. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности. 5. Организация хозяйственных связей в оптовой торговле и их эффективность.

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.	6. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий и пути их совершенствования. 7. Управление товарными запасами на оптовом торговом предприятии. 8. Организация и технология выполнения складских операций с применением элементов логистики. 9. Методы оптовой продажи товаров со складов оптового предприятия и пути их совершенствования. 10. Материально-техническая база оптового предприятия и пути повышения эффективности ее использования. 11. Устройство и планировка товарных складов. 12. Организация автоматизированных рабочих мест коммерческих работников оптовых предприятий. 13. Организация оказания торговых услуг оптовым предприятием клиентам. 14. Организация рекламно-информационной работы в оптовом предприятии и пути ее улучшения. 15. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров и пути ее совершенствования. 16. Активные формы продажи товаров в магазине и их влияние на повышение эффективности предоставляемых услуг. 17. Организация хозяйственных связей в торговле. 18. Технология закупки и поставки товаров в розничном торговом предприятии. 19. Организация торгово-технологического процесса магазина и пути его улучшения. 20. Управление товарными запасами на розничном торговом предприятии. 21. Организация управления товарами в магазине. 22. Организация и технология выполнения складских операций розничного предприятия. 23. Механизация и автоматизация складских операций. 24. Организация приемки товаров в магазине по количеству и качеству. 25. Устройство и технологическая планировка магазина. 26. Выкладка и технология размещения товаров в торговом зале. 27. Методы стимулирования продажи товаров. 28. Организация труда на розничном торговом предприятии и пути его совершенствования. 29. Организация оказания торговых услуг покупателям на предприятиях розничной торговли. 30. Организация рекламно-информационной деятельности на розничном торговом предприятии и пути ее улучшения. 31. Порядок организации и работы сетевого магазина по продаже товаров. 32. Мерчандайзинг в розничной торговле и пути его совершенствования. 33. Организация и технология розничной торговли
---	---

	отдельными видами продовольственных товаров. 34. Организация и технология розничной торговли отдельными видами непродовольственных товаров. 35. Организация рекламной деятельности торгового предприятия и пути ее совершенствования. 36. Рекламно-информационная деятельность торгового предприятия и пути ее совершенствования. 37. Совершенствование структуры управления коммерческим предприятием. 38. Анализ конкурентоспособности коммерческого предприятия и пути ее повышения. 39. Анализ форматов предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров. 40. Влияние рекламы на эффективную деятельность коммерческого предприятия. 41. Применение логистических принципов для совершенствования товародвижения на коммерческом предприятии. 51. Совершенствование системы управления товарными запасами на коммерческом предприятии. 43. Анализ и совершенствование маркетинговой деятельности торговой фирмы. 44. Мероприятия по стимулированию сбытовой деятельности организации. 45. Совершенствование системы сбыта на коммерческом предприятии. 46. Совершенствование системы продаж продукции на коммерческом предприятии. 47. Совершенствование закупочной деятельности коммерческого предприятия. 48. Анализ и совершенствование продажи товаров в магазине на основе принципов мерчандайзинга. 49. Оптимизация складского хозяйства коммерческого предприятия. 50. Управление товарными запасами на коммерческом предприятии.
ВД.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.	1. Изучение покупательского спроса на оптовом торговом предприятии для обоснования коммерческих решений. 2. Анализ эффективности использования оборотных активов торгового предприятия. 4. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. 5. Методы стимулирования продажи товаров с целью увеличения товарооборота. 6. Роль рекламы в системе маркетинговых коммуникаций. 7. Изучение потребностей и уровня удовлетворенности клиентов торгового предприятия. 8. Оценка ассортимента торгового предприятия. 9. Направления повышения конкурентоспособности торгового предприятия.

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	10.Реклама как инструмент коммуникационной политики компании. 11.Роль рекламно-информационной работы в организации коммерческой деятельности предприятия. 12.Применение страхования в коммерческой деятельности организации. 13.Ценообразование в сфере торговли и его совершенствование. 14. Формирование хозяйственных связей в коммерческой деятельности организации. 15.Формирование корпоративного имиджа коммерческого предприятия. 16.Обоснование стратегии развития коммерческого предприятия. 17.Разработка стратегии поведения коммерческого предприятия на рынке. 18.Разработка стратегии развития коммерческого предприятия. 19. Анализ эффективности использования собственного капитала торгового предприятия. 20. Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности торгового предприятия. 21.Создание системы мониторинга и оценки стоимости бренда коммерческого предприятия. 22.Совершенствование предпринимательской деятельности предприятия с помощью аутсорсинга. 23.Формирование цен на продукцию коммерческого предприятия. 24.Совершенствование процесса ценообразования на продукцию коммерческого предприятия. 25.Разработка ценовой стратегии коммерческого предприятия. 26.Разработка стратегии ценообразования услуг предприятия. 27.Оценка влияния налогового планирования на результаты коммерческой деятельности. 28. Прибыль торгового предприятия: анализ формирования и пути повышения эффективности использования. 29. Рентабельность деятельности предприятия торговли: оценка и пути повышения. 30. Конкуренция и ее влияние на осуществление коммерческой деятельности.
--	--

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.	
ВД.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	1. Формирование ассортимента товаров на оптовом предприятии. 2. Формирование ассортимента товаров на розничном предприятии. 3. Расчет товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению или списанию. 4. Способы сохранения качества товаров. 5. Формирование ассортимента, оценка функциональных свойств и конкурентоспособность (товарной группы). 6. Характеристика потребительских свойств и показателей качества (товарной группы). 7. Методы оценки уровня качества товаров. 8. Безопасность товаров: показатели и факторы безопасности. 9. Ассортиментная политика розничных торговых сетей. 10. Оптимизация управления ассортиментом на предприятиях розничной торговли. 11. Методы идентификации, оценки качества и безопасности товаров. 12. Разработка типажа потребностей и потребителей конкретной товарной группы и формирование торгового ассортимента. 13. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение (товарной группы) и их роль на пути от товаропроизводителя до потребителя. 14. Анализ ассортимента, экспертиза качества и конкурентоспособность (товарной группы). 15. Формирование ассортимента и оценка функциональных свойств (товарной группы).

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.	
--	--

2. СТРУКТУРА ПРОЦЕДУР ГИА И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ

2.1. Структура задания для процедуры ГИА

Государственная итоговая аттестация проводится в целях определения соответствия результатов освоения студентами основной образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) соответствующим требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Государственная итоговая аттестация по образовательной программе среднего профессионального образования в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проводится в форме защиты выпускной квалификационной работы, которая выполняется в виде дипломной работы (дипломного проекта).

Выпускная квалификационная работа (далее - ВКР) способствует систематизации и закреплению знаний выпускника по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Цель защиты ВКР - установление соответствия результатов освоения обучающимися образовательных программ СПО, соответствующим требованиям ФГОС СПО.

Темы выпускных квалификационных работ определяются кафедрой экономики и торговой политики МИЭЛ ИГУ. Студенту предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной работы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика выпускной квалификационной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (примерная тематика выпускных квалификационных работ представлена в разделе 1.2. настоящего документа).

2.2. Порядок проведения процедуры

К ГИА допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по осваиваемой образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа ГИА, требования к выпускным квалификационным работам, а также критерии оценки, утвержденные образовательной организацией, доводятся до сведения обучающихся, не позднее, чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

Перечень документов к проведению ГИА:

- Программа ГИА по специальности.
- Приказ о допуске выпускников к ГИА.
- Протокол ознакомления обучающихся с Программой проведения ГИА.
- Приказ о закреплении тем выпускных квалификационных работ, назначении руководителей по ним.

Требования к структуре и содержанию ВКР, а также критерии оценки представлены в разделе 4.4 настоящего документа.

Защита выпускных квалификационных работ проводится на открытых заседаниях государственной экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

Результаты государственной итоговой аттестации определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий (критерии оценки ВКР представлены в разделе 4.5 настоящего документа).

Для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья ГИА проводится образовательной организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее – индивидуальные особенности).

При проведении государственной итоговой аттестации обеспечивается соблюдение следующих требований: проведение государственной итоговой аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с выпускниками, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для выпускников при прохождении государственной итоговой аттестации; присутствие в аудитории ассистента, оказывающего выпускникам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, общаться с членами государственной экзаменационной комиссии); пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при прохождении государственной итоговой аттестации с учетом их индивидуальных особенностей; обеспечение возможности беспрепятственного доступа выпускников в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже, наличие специальных кресел и других приспособлений).

Выпускники или родители (законные представители) несовершеннолетних выпускников не позднее, чем за 3 месяца до начала государственной итоговой аттестации подают письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении государственной итоговой аттестации.

Лицам, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине, предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию без отчисления из образовательной организации.

Дополнительные заседания государственных экзаменационных комиссий организуются в установленные образовательной организацией сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления лицом, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине.

Обучающиеся, не прошедшие государственной итоговой аттестации или получившие на государственной итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, проходят государственную итоговую аттестацию не ранее чем через шесть месяцев после прохождения государственной итоговой аттестации впервые.

Для прохождения государственной итоговой аттестации лицо, не прошедшее государственную итоговую аттестацию по неуважительной причине или получившее на государственной итоговой аттестации неудовлетворительную оценку, восстанавливается в образовательной организации на период времени, не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения государственной итоговой аттестации соответствующей образовательной программы среднего профессионального образования.

Решение государственной экзаменационной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем государственной экзаменационной комиссии (в случае отсутствия председателя - его заместителем) и секретарем государственной экзаменационной комиссии и хранится в архиве профессиональной образовательной организации.

3. ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ ДИПЛОМНОГО ПРОЕКТА (ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ)

4.1. Общие положения

Согласно требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) выпускная квалификационная работа выполняется в соответствии с учебным планом и имеет своей целью систематизацию, закрепление и расширение теоретических и практических знаний, умение применять полученные знания при решении конкретных задач, развитие навыков самостоятельной работы и применение различных методик исследования при решении разрабатываемых проблем и вопросов, а также выявление степени подготовленности обучающегося к самостоятельной работе.

Последовательность выполнения ВКР предполагает следующие этапы:

- выбор темы (заявление о закреплении темы работы);
- назначение руководителя выпускной работы и консультанта (если он необходим);
- разработка рабочего плана и задания по выпускной работе, который представляет собой развернутое содержание, структуру выпускной работы (совместно с руководителем);
- утверждение задания по выпускной работе;
- исследование теоретических аспектов темы работы;
- сбор, анализ и обобщение эмпирических данных, включая исследование аспектов деятельности конкретной организации, связанных с проблематикой выпускной работы (результатом выполнения этого этапа является предварительный вариант выпускной работы);
- формулирование выводов и рекомендаций;
- оценка социально-экономической эффективности выводов и предложений;
- написание аннотации к работе;
- оформление выпускной работы;
- сдача выпускной работы на проверку руководителю;
- получение допуска к защите через прохождение системы «Антиплагиат» и процедуру предзащиты ВКР;

-защита выпускной работы на заседании государственной экзаменационной комиссии.

ВКР должна иметь актуальность, практическую значимость и выполняться, по возможности, по предложениям (заказам) торговых организаций.

Выполненная ВКР в целом должна:

- соответствовать разработанному заданию;
- включать анализ источников по теме с обобщениями и выводами, сопоставлениями и оценкой различных точек зрения;
- продемонстрировать требуемый уровень общенаучной и специальной подготовки выпускника, его способность и умение применять на практике освоенные знания, практические умения, общие и профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС СПО.

ВКР выполняется выпускником с использованием собранных им лично материалов, в том числе в период прохождения преддипломной практики, а также работы над выполнением курсовой работы (проекта).

При определении темы ВКР следует учитывать, что ее содержание может основываться:

- на обобщении результатов выполненной ранее обучающимся курсовой работы (проекта), если она выполнялась в рамках соответствующего профессионального модуля;
- на использовании результатов выполненных ранее практических заданий.

Для выполнения выпускной квалификационной работы необходимо:

1. Определить тему исследования и согласовать ее со своим научным руководителем.
2. Составить график выполнения работ, указав конкретные реальные сроки.
3. Определить объект исследования (в соответствии с базой прохождения преддипломной практики).
4. Изучить учебную с специальную литературу по теме ВКР, нормативную документацию, статистические материалы, научные статьи, Интернет-источники.
5. Пройти преддипломную практику, собрав необходимый материал для написания ВКР на базе практики.

Государственная (итоговая) аттестация выпускников колледжа включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы.

Обязательное требование - соответствие темы выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Выпускная квалификационная работа:

- должна быть выполнена на актуальную тему;
- носить исследовательский и самостоятельный характер;
- содержать в своей основе материалы преддипломной практики;
- иметь практическую значимость.

Выполнение выпускной квалификационной работы является завершающим этапом формирования общих и профессиональных компетенций.

Работа может быть ориентирована на решение расчетно-аналитической или исследовательской экономической задачи, а полученные в ней результаты, в виде выявленных закономерностей, тенденций, разработанных прогнозов и предложений по совершенствованию, могут в дальнейшем использоваться для разнообразных предложений и проектов для торговых организаций по повышению эффективности их деятельности.

В работе выпускник должен показать умение использовать различные методы сбора и обработки информации, применяемые в сфере профессиональной деятельности.

Выпускная квалификационная работа содержит анализ теоретической информации по рассматриваемой проблеме, практическую расчетную часть или аналитическую часть и обоснование предложений по реализации выявленных результатов исследования.

Выпускная квалификационная работа является одним из основных этапов учебного процесса подготовки по специальности, она выполняется обучающимся после получения необходимых теоретических и практических знаний, и показывает степень подготовленности будущего специалиста к самостоятельной практической работе.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы обучающийся закрепляет и расширяет знания, полученные в период обучения, а также показывает способность обобщать, анализировать практические материалы преддипломной практики.

Задачи, которые необходимо решить выпускнику при написании выпускной квалификационной работы:

- теоретически обосновать и раскрыть сущность проблем, а также пути их решения;
- правильно использовать законодательные, нормативные и инструктивные документы, а также проанализировать учебную литературу и периодические издания, с целью дальнейшего использования результатов анализа в выпускной квалификационной работе;
- показать умение систематизировать и обобщать данные статистических сборников, синтетического и аналитического учета, финансовой отчетности; производить расчеты;
- применять теоретические знания, полученные в колледже, для решения конкретных практических задач по исследуемой теме.

Рекомендации по написанию ВКР образовательных организаций среднего профессионального образования обязательно включают: актуальность выбранной темы, соответствие современному состоянию и перспективам развития; исследовательский характер работы; прямую взаимосвязь с преддипломной практикой; а также требования к достоверности информации и добросовестности обучающихся в использовании данных отчетности торговых организаций и публикуемых материалов других авторов.

4.2. Примерная тематика дипломных проектов (работ) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Темы выпускных квалификационных работ разрабатываются преподавателями университета самостоятельно или совместно со специалистами организаций-заказчиков и рассматриваются соответствующими выпускающими кафедрами.

Тема выпускной квалификационной работы выбирается обучающимся самостоятельно из списка утвержденных тем. По согласованию с научным руководителем и заведующим выпускающей кафедрой, обучающийся вправе предложить тему, не включенную в перечень тем или несколько изменить редакцию предложенной темы.

Практическая часть ВКР выполняется по материалам преддипломной практики. В период прохождения преддипломной практики обучающийся должен сформировать практическую часть ВКР. Руководитель преддипломной практики проводит консультации по требованиям, предъявляемым к содержанию практической части ВКР и отчету по преддипломной практике. Консультации проводятся в соответствии с установленным графиком в группах и индивидуально с каждым обучающимся.

Руководитель практики осуществляет контроль исполнения обучающимся сроков написания практической части ВКР.

По завершении преддипломной практики обучающийся предъявляет отчет. Отчет должен содержать данные для практической части ВКР.

Преддипломная практика оценивается руководителем преддипломной практики с учетом соответствия содержания отчета по практике теме ВКР, его полноты и

необходимого объема. При выставлении отметки по преддипломной практике принимаются во внимание рекомендации представителя базы практики, осуществляющего руководство преддипломной практикой данного обучающегося.

Обучающимся, которые проходят практику в одной торговой организации, не разрешается выполнение выпускной квалификационной работы на одну и ту же тему.

4.3. Примерные темы выпускных квалификационных работ (дипломных работ) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Перечень тем по каждому основному виду деятельности приведен в п. 1.2. В названии темы должно быть указано наименование организации, на базе которой выполнялась ВКР.

4.4. Структура и содержание выпускной квалификационной работы

Выполнение выпускной квалификационной работы должно вестись в соответствии с графиком и заданием, разработанным руководителем совместно с обучающимся.

Задание на выпускную квалификационную работу, заполняется в соответствии с типовой формой. Задание, отзыв и рецензия хранятся отдельно и прилагаются к выпускной квалификационной работе.

Задание в объем ВКР не входит и лист задания не нумеруется.

Титульный лист является первым листом ВКР и заполняется по форме, утвержденной в образовательной организации. Надписи выполняются на компьютере. Номер страницы на титульном листе не указывают.

Содержание представляет собой отдельную страницу, где последовательно излагаются: введение, название разделов и подразделов, заключение, библиографический список, наименование приложений, с указанием номеров страниц начала каждого структурного элемента работы.

Во введении приводится обоснование актуальности выбранной темы, определяется объект, предмет и методы исследования, формулируются цель и задачи исследования, приводится характеристика источников информации, структура работы.

Объем введения не должен превышать 3 страниц.

Содержание работы заключается в отражении своего собственного понимания и осмысления вопроса на основе изучения источников информации, материалов преддипломной практики и оценки тех или других аспектов теории и концепций со ссылкой на их авторов. Ссылка на автора и источник обязательна.

Основная часть ВКР включает теоретическую, практическую и аналитическую часть.

В теоретической части анализируются основные проблемы выбранной темы, отражаются мнения различных авторов, приводятся выводы обучающегося, теоретические аспекты развития или совершенствования выбранной проблемы. В данном блоке обобщается нормативный материал и сведения из разных литературных источников по данной теме, излагается аргументированный авторский подход к рассмотренным концепциям, точкам зрения. Обзор должен носить проблемный, а не хронологический характер, он должен раскрывать состояние вопроса по разным литературным источникам. Название этого раздела должно соответствовать выбранной теме, но не должно её дублировать.

Важна правильная трактовка понятий, их точность и научность. Используемые термины и формулы должны быть общепринятыми или приводиться со ссылкой на автора с указанием источника и страницы. Например: [3, с. 18].

Теоретическую часть работы рекомендуется написать до прохождения преддипломной практики, что позволит обучающемуся сконцентрировать внимание на

анализе необходимой информации.

Содержание первой части включает не менее 2-3 подразделов (параграфов), объем каждого подраздела не менее 4 страниц, объем теоретической части 10-12 страниц.

Вторая часть ВКР должна отражать практический опыт торговой организации, в которой обучающийся проходит преддипломную практику, по теме ВКР. В зависимости от темы выпускной квалификационной работы, освещаются аналитические, финансово-расчетные и маркетинговые вопросы. Она включает - организационно-экономическую характеристику объекта исследования, анализ исследуемого вопроса и выявление резервов улучшения.

Этот раздел представляет собой расчетно-практическую часть работы и выполняется по материалам, собранным в период преддипломной практики. Объем раздела 25-30 страниц, т.е. практическая часть должна составлять 50-60 % всей работы.

Третья часть – рекомендации по улучшению состояния исследуемого вопроса, в соответствии с проведенным анализом и выявленными недостатками, необходимо разработать предложения по совершенствованию. Объем раздела 10-15 страниц.

Заключение содержит обобщение проведенных исследований и выводы с их кратким обоснованием в соответствии с поставленной целью и задачами, раскрывает значимость полученных результатов. Выводы должны быть четко сформулированными, отражать суть выполненной выпускной квалификационной работы.

Рекомендуемый объем заключения 3-4 страницы.

Заключение лежит в основе доклада обучающегося на защите ВКР.

Список сокращений (оформляется при необходимости, размещается перед введением, лист не нумеруется) должен включать расшифровку применяемых в работе сокращений наименований учреждений, структурных подразделений, библиографических данных, понятий и слов. Перечень должен располагаться столбцом. Слева в алфавитном порядке приводят сокращения, условные обозначения, символы, единицы физических величин и термины, справа - их детальную расшифровку.

Библиографический список включает источники (в том числе электронные) и литературу, использованные обучающимся в ходе подготовки и написания работы и содержит не менее 20-30 наименований. Список использованных источников должен содержать библиографическое описание законодательных и нормативно-методических материалов, научных и учебных периодических изданий, использованных при написании работы.

Приложения содержат вспомогательный материал (копии документов, отчетные, статистические данные, промежуточные расчеты, диаграммы, схемы, большие таблицы и т. д.), который нецелесообразно включать в основные разделы. Приложения располагают в строгой последовательности, по мере их упоминания в тексте работы. Каждое приложение должно иметь название и обозначаться заглавной буквой алфавита. Запрещается помещать в приложения неоформленные бланки документов.

Приложения располагаются в конце выпускной квалификационной работы после списка использованных источников.

Приложения в объем ВКР не входят.

Объем Выпускной квалификационной работы должен составлять не более 50 – 60 страниц.

4.5. Порядок оценки результатов и защиты дипломного проекта (работы)

Показатели и критерии оценивания		Шкала оценивания (количество баллов)
Оценка выполненной работы по содержанию		
1.1	Актуальность и новизна темы для организации, 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 глава)	до 20
1.4	Оригинальность и возможность применения предложений и рекомендаций (3 глава)	до 5
1.5	Использование литературы (достаточное количество актуальных источников, достаточность цитирования, наличие источников на иностранном языке)	до 10
1.6	Самостоятельный вклад автора в ВКР (наличие исследовательских результатов и т.п.)	до 10
1.7	Структура и качество оформления ВКР	до 5
	Всего баллов	до 70
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, оригинальность мышления)	до 15
	Всего баллов	до 30
	Итого	до 100

Оценка выполненной работы по содержанию

1.1 Актуальность и новизна темы для организации, региона

5 баллов выставляется в случае, если тема работы разработана по заказу организации (или иного субъекта) решает значимую для организации проблему;

4-3 балла выставляется в случае, если ее актуальность в целом очевидна, но недостаточно хорошо показана в работе;

2-1 балл выставляется в случае, если тема слабо актуальна для субъекта, информация которого послужила основой для выполнения исследования;

0 баллов выставляет в случае, если тема неактуальна.

1.2 Содержательность и глубина проведенного теоретического анализа проблемы

5 баллов выставляется в случае, если теоретическая часть работы выполнена с использованием значительного количества литературных источников, теоретический материал обобщен автором, имеются собственные теоретические обобщения и подходы;

4-3 балла выставляется в случае, если теоретическая часть работы выполнена с использованием достаточного количества литературных источников, имеются авторские выводы по отдельным излагаемым ПОЛОЖЕНИЯМ;

2-1 балл выставляется в случае, если теоретическая часть работы выполнена с использованием минимального количества литературных источников, в основном учебного характера, нет собственной интерпретации излагаемого материала, текст скомпилирован из литературных источников;

0 баллов выставляется в случае, если теоретическая часть работы написана на основе лекционного материала, в ней отсутствует описание различных точек зрения на рассматриваемые вопросы, отсутствуют корректно оформленные ссылки.

1.3 Содержательность и глубина проведенного анализа проблемы

20 баллов выставляется в случае, если практическая часть работы выполнена с использованием эмпирического материала, выводы автора подкреплены большим количеством примеров (в т. ч. оформленных в качестве приложений к работе) и представляются достаточно обоснованными;

13-19 баллов выставляется в случае, если практическая часть работы выполнена с использованием условного примера, но в работе имеются авторские выводы, которые представляются достаточно обоснованными;

4-12 баллов выставляется в случае, если практическая часть работы основана на информации учебного характера, практически не содержит эмпирических данных и выводов автора;

0-3 баллов выставляется в случае, если практическая часть работы выполнена как теоретическая часть и не содержит реальных или условных эмпирических данных.

1.4 Оригинальность и возможность применения предложений и рекомендаций

4-5 баллов выставляется в случае, если в работе присутствуют собственные методические разработки, имеющие новизну, основанные на положениях теоретических и практических разделов работы, рекомендованы к внедрению или внедрены в организации;

2-3 балла выставляется в случае, если в работе присутствует адаптация традиционных методик, учитывающих специфику функционирования организации;

0-1 балл выставляется в случае, если отсутствуют или минимальны предложения и рекомендации автора, либо они не учитывают специфику функционирования организации.

1.5 Использование литературы (достаточное количество актуальных источников, достаточность цитирования, наличие источников на иностранном языке)

5 баллов выставляется в случае использования более 40 нормативно-правовых актов, источников отечественной и зарубежной литературы, наличия большого количества ссылок (более 20) на использованные источники;

1-4 баллов выставляется в случае использования более 30 нормативно-правовых актов, источников отечественной литературы;

0 баллов выставляется в случае использования менее 30 нормативно-правовых актов, источников отечественной литературы.

1.6 Самостоятельный вклад автора в ВКР

10 баллов выставляется в случае уровня оригинальности текста работы более 80%;

7-9 баллов выставляется в случае уровня оригинальности текста работы более 75%;

5-6 баллов выставляется в случае уровня оригинальности текста работы более 70%;

2-4 балла выставляется в случае уровня оригинальности текста работы более 65%;

1 балл выставляется в случае уровня оригинальности текста работы более 60%.

1.7 Структура и качество оформления ВКР

5 баллов выставляется в случае полного соответствия оформления работы установленным правилам;

3-4 балла выставляется в случае незначительных отклонений оформления работы от установленных правил (неверное форматирование текста, неверное оформление части таблиц, формул и диаграмм), при правильном оформлении списка использованной литературы, четком структурировании работы;

1-2 балла выставляется в случае наличия большого количества несоответствий в оформлении работы установленным правилам;
0 баллов выставляется в случае крайне небрежного оформления работы по всем основным позициям.

Оценка процедуры защиты

2.1 Качество доклада (соответствие содержанию работы, полное раскрытие основных значимых положений работы)

8-10 баллов выставляется за грамотно структурированный доклад, сделанный (в основном) «своими словами» с соблюдением регламента, хорошим научным языком с использованием профессиональной терминологии, который полностью соответствует содержанию работы;

4-7 баллов выставляется за хорошо структурированный в основном прочитанный доклад, сделанный с соблюдением регламента, хорошим научным языком, который в целом соответствует содержанию работы;

0-3 балла выставляется в случае, когда доклад недостаточно структурирован, регламент не соблюден, прочитан по бумаге.

2.2 Качество и использование презентационного материала (соответствие содержанию доклада, наглядность, достаточный объем)

5 баллов выставляется в случае достаточного объема иллюстративного материала, в случае использования мультимедийной презентации, которая полностью раскрывает авторский вклад, хорошо иллюстрирует доклад, при отсутствии в нем существенных опечаток и технических погрешностей;

3-4 балла выставляется в случае малого объема иллюстративного материала (2-3 страницы), которые не отражают содержания работы и личного вклада автора в ее выполнение, небрежного выполнения иллюстративного материала;

0-2 балла выставляется в случае отсутствия иллюстративного материала, наличия в представленном материале грубых ошибок, частичного несоответствия иллюстративного материала содержанию работы;

2.3 Качество ответов на вопросы (полнота, глубина, оригинальность мышления)

Баллы выставляются пропорционально количеству вопросов, на которые были даны ответы. Учитывая, что, как правило, на защите задается не менее 6 вопросов обучающемуся, то каждый заданный вопрос оценивается в соответствии со следующей шкалой:

15 баллов выставляется за развернутый, обоснованный ответ, при котором при обосновании собственной позиции делаются ссылки на мнение различных авторов по проблеме, кратко излагается зарубежный и отечественный опыт, приводятся практические примеры. При этом ответ по существу является правильным;

13-14 баллов выставляется за подробный, обоснованный ответ, при котором при обосновании собственной позиции делаются ссылки на мнение различных авторов по проблеме, кратко излагается отечественный опыт. При этом ответ по существу является правильным;

9-12 баллов выставляется за краткий ответ, который не подкреплён ссылками на отечественный опыт или мнением различных авторов, но по существу является верным;

5-8 баллов выставляется за частично правильный ответ на вопрос, содержащий отдельные неточности, либо за ответ, полученный с использованием наводящих вопросов;

1-4 баллов выставляется за попытку дать ответ на вопрос, но по существу неверный ответ на него, связанный с непониманием или неверной трактовкой теоретических положений или неверной интерпретацией эмпирических данных, результатов расчетов и т.п.;

0 баллов выставляется в случае отсутствия ответа на вопрос.

Оценка по защите выпускной квалификационной работы определяется как среднее арифметическое из баллов, выставленных членами государственной экзаменационной комиссии. Максимальное количество баллов, которое можно получить на защите ВКР — 100 баллов.

«**Отлично**» выставляется студенту, набравшему от 91 до 100 баллов.

«**Хорошо**» выставляется студенту, набравшему от 71 до 90 баллов.

«**Удовлетворительно**» выставляется студенту, набравшему от 41 до 70 баллов.

«**Неудовлетворительно**» выставляется студенту, набравшему 40 и менее баллов.

Документ составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Минобрнауки РФ № 539 от 15 мая 2014 г.

Автор программы _____ Н.Н. Кореньяк, доцент кафедры экономики и торговой политики

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и торговой политики

«20» декабря 2022 г.

Протокол № 4 Зав. кафедрой _____ О.В. Архипкин

Сведения о переутверждении «ФОС для ГИА» и регистрации изменений

Учебный год	Решение кафедры (№ протокола, дата, подпись зав. кафедрой)	Внесенные изменения	Номера листов		
			заменен- ных	новых	аннулиро- ванных

Настоящая программа, не может быть воспроизведена ни в какой форме без предварительного письменного разрешения кафедры-разработчика программы.