

УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КОЛЛЕДЖ «ТИСБИ»

Согласовано:

Зам. директора по УР

В.К. Сафина



Утверждаю:

Директор

Т.Т. Федорова

«10» апреля 2023 г.



**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ
по специальности**

Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Профиль: социально-экономический

Квалификация выпускника: менеджер по продажам Форма обучения: очная

Рассмотрено на заседании цикловой
комиссии

Протокол № 5 от 10.04.23

Председатель ЦК  Р.Ш. Ахмирова

Программа разработана на основании Закона РФ «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ и Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Настоящая программа определяет совокупность требований к государственной итоговой аттестации, в том числе к содержанию, организации работы, оценочным средствам и технологиям государственной итоговой аттестации выпускников СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

СОДЕРЖАНИЕ

1.Общее положение.....	4
2.Паспорт программы государственной итоговой аттестации.....	4
3. Структура и содержание ГИА.....	6
3.1 Форма, вид и условия проведения ГИА.....	6
4 Выпускная квалификационная работа.....	6
4.1 Организация работы государственной аттестационной комиссии.....	8
4.2 Оценивание защиты ВКР.....	9
4.3 Порядок подачи и рассмотрения апелляции.....	13
4.4 Примерная тематика выпускных квалификационных работ.....	14
5. Демонстрационный экзамен.....	17
6. Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки уровня освоения компетенций.....	25

1. Общие положения

В соответствии с Законом Российской Федерации «Об образовании» итоговая аттестация выпускников, завершающих обучение по программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в образовательных учреждениях среднего профессионального образования, является обязательной.

Программа государственной итоговой аттестации выпускников по специальности является частью основной профессиональной образовательной программы УПО Колледж «ТИСБИ».

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с Положением об итоговой государственной аттестации выпускников образовательных учреждений среднего профессионального образования в Российской Федерации, утвержденным Приказом Министерства образования и науки РФ от 16 августа 2013 г. N 968.

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня и качества подготовки выпускника Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования в части государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников, дополнительным требованиям образовательного учреждения по специальности и готовности выпускника к профессиональной деятельности.

Программа государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» ежегодно разрабатывается цикловой комиссией экономических дисциплин и утверждается директором. Программа государственной итоговой аттестации доводится до сведения студента не позднее, чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

Государственная итоговая аттестация осуществляется государственной экзаменационной комиссией, организуемой в образовательном учреждении.

Основными функциями государственной экзаменационной комиссии являются:

- комплексная оценка уровня подготовки выпускника и соответствия его подготовки требованиям федерального государственного образовательного стандарта;
- принятие решения о присвоении квалификации по результатам государственной аттестации и выдаче выпускнику соответствующего диплома о среднем профессиональном образовании;
- выработка рекомендаций и предложений по совершенствованию подготовки выпускников по специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)».

2. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Программа государственной итоговой аттестации является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части реализации требований ФГОС СПО к уровню подготовки выпускников, степень достижения которых подлежит оценке в ходе ГИА по специальности.

В программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки предусматривается подготовка по следующим видам деятельности (ВД):

- ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- ВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- ВД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
- ВД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий).

Результаты освоения ППССЗ определяются приобретаемыми выпускником общими и профессиональными компетенциями, его способностью применять полученный практический опыт, знания и умения в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

Выпускник по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) в соответствии с целями образовательной программы и задачами профессиональной деятельности в результате освоения данной образовательной программы должен обладать следующими общими и профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности, предусмотренными ФГОС СПО освоенной им ППССЗ:

ВПД.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.

ВПД.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.

ВПД.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.

ВПД.4 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих-агент коммерческий.

3. Структура и содержание ГИА

3.1 Форма, вид и условия проведения ГИА

Государственная итоговая аттестация по основной образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» включает защиту дипломной работы и государственный экзамен (демонстрационный экзамен). Эти виды испытаний позволяют наиболее полно проверить уровень сформированности профессиональных компетенций у выпускника, готовность выпускника к выполнению видов деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, профессиональным стандартом.

Сроки проведения итоговой государственной аттестации определяются образовательным учреждением в соответствии с его учебным планом и графиком учебного процесса.

К выполнению и защите дипломной работы допускаются студенты, полностью выполнившие учебный план по всем видам теоретического и производственного обучения, успешно прошедшие все предшествующие испытания, предусмотренные учебным планом.

3.2 Объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации

Всего –6 недель, в том числе:

подготовка к государственной итоговой аттестации (выполнение дипломной работы) - 4 недели,

проведение демонстрационного (государственного) экзамена –1 неделя,

защита дипломной работы –1 неделя.

4 Дипломная работа

Темы дипломных работ разрабатываются преподавателями УПО Колледж «ТИСБИ» совместно со специалистами предприятий и организаций, заинтересованных в разработке данных тем, с учетом специфики и мест прохождения практики, рассматриваются на

заседании отделения экономических дисциплин, утверждаются заместителем директора по учебной работе и являются частью настоящей Программы .

Тема дипломная работа может быть предложена студентом при условии обоснования им целесообразности ее разработки.

Темы дипломных работ должны отвечать современным требованиям развития науки, техники, производства, экономики, культуры и образования.

Директор колледжа назначает руководителей дипломной работы.

Темы дипломных работ закрепляются (с указанием руководителя) за студентом, что оформляется приказом директора УПО Колледж «ТИСБИ».

После утверждения Программы итоговой государственной аттестации выпускников специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» и тематики дипломных работ руководители выпускных квалификационных работ разрабатывают индивидуальные задания.

Индивидуальные задания для выполнения дипломных работ разрабатываются руководителями выпускных квалификационных работ по утвержденным темам для каждого студента.

Индивидуальные задания рассматриваются на заседании отделения экономических дисциплин, подписываются руководителем дипломной работы, заведующим отделением и утверждаются заместителем директора по учебной работе.

Выдача заданий на выполнение дипломной работы осуществляется на консультации, в ходе которой разъясняются назначение, цели и задачи, структура, объем работы, принципы разработки и требования к оформлению, примерное распределение времени на выполнение отдельных частей дипломной работы. На консультации студентам выдаются методические рекомендации по выполнению дипломной работы.

Выполнение дипломной работы осуществляется в соответствии с графиком, в котором отражаются этапы выполнения работы.

Консультирование (индивидуальное и групповое) осуществляется в соответствии с расписанием.

Дипломная работа - завершающий этап обучения, который аккумулирует знания и умения, приобретенные в процессе обучения, и позволяет студентам продемонстрировать профессиональную компетентность.

ФГОС СПО определяет следующее требование к выпускнику по итогам освоения основной профессиональной образовательной программы:

- готовность к выполнению производственно-технологической, организационно-управленческой деятельности в соответствии с квалификационной характеристикой.

Выпускник должен быть готов к профессиональной деятельности как будущий специалист – менеджер по продажам, который сможет применить полученные теоретические знания и практические умения для анализа результатов деятельности по данным отчетности работы хозяйствующих субъектов различной отраслевой направленности независимо от их организационно-правовых форм.

Дипломная работа представляет собой законченную квалификационную работу, содержащую результаты самостоятельной деятельности студента в период преддипломной практики и дипломного проектирования в соответствии с утвержденной темой.

Требования к дипломной работе в соответствии с ФГОС СПО:

- Дипломная работа представляет собой квалификационную работу, содержащую совокупность результатов, выдвигаемых автором для защиты, имеющую внутреннее единство, свидетельствующее о способности автора находить технические решения, используя теоретические знания и практические навыки;

- Дипломная работа является законченным исследованием, в котором содержится решение задачи, имеющей практическое значение для соответствующего направления;

- Дипломная работа должна содержать обоснование выбора темы исследования, её актуальность, обзор опубликованной литературы по выбранной теме, изложение полученных результатов, их анализ и обсуждение, выводы, список использованной литературы и оглавление;

- Дипломная работа должна показать умение автора кратко, лаконично и аргументировано излагать материал, ее оформление должно соответствовать правилам оформления научных публикаций.

Дипломная работа должна иметь актуальность и практическую значимость.

Требования к содержанию, объему, структуре дипломной работы приводятся в методических рекомендациях по ее написанию.

Обсуждение дипломной работы (предзащита) проводится на специальном заседании цикловой комиссии не позднее, чем за 1 месяц до проведения процедуры защиты.

На заседании цикловой комиссии по обсуждению ВКР:

- студент представляет доклад, отражающий основное содержание работы;
- руководитель характеризует деятельность студента по выполнению работы;
- преподаватели и студенты учебной группы задают вопросы по содержанию работы;
- присутствующие могут принять участие в обсуждении работы.

По итогам обсуждения студенту выдаются рекомендации по улучшению содержания работы.

Дипломные работы рецензируются специалистами из числа работников предприятий, организаций, преподавателей образовательного учреждения, владеющих вопросами, связанными с тематикой дипломных работ.

Рецензенты дипломных работ назначаются приказом директора УПО «Колледж «ТИСБИ».

Внесение изменений в дипломную работу, после получения рецензии не допускается.

Защита дипломных работ проводится на открытом заседании Государственной экзаменационной комиссии.

4.1. Организация работы государственной аттестационной комиссии

Для проведения итоговой государственной аттестации создается государственная аттестационная комиссия (далее ГЭК) численностью не менее 5 человек.

ГЭК возглавляет Председатель, который организывает и контролирует деятельность комиссии, обеспечивает объективность и единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Состав членов ГЭК утверждается директором колледжа.

График проведения государственной итоговой аттестации выпускников утверждается директором колледжа и доводится до сведения студентов не позднее, чем за две недели до начала ГЭК.

Допуск студентов к государственной итоговой аттестации объявляется приказом по УПО Колледжа «ТИСБИ».

На заседания ГЭК представляются следующие документы:

- государственные требования к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников;
- Программа итоговой государственной аттестации;
- приказ директора колледжа о допуске студентов к итоговой государственной аттестации;
- приказ директора колледжа об утвержденных темах дипломных работ;
- сведения об успеваемости студентов ;
- выпускная квалификационная работа;
- зачетные книжки студентов;
- книга протоколов заседаний ГЭК.

Результаты защиты дипломной работы оцениваются по пятибалльной системе и объявляются в день проведения защиты.

На защиту дипломной работы отводится до 30 минут. Процедура защиты устанавливается председателем государственной экзаменационной комиссии по согласованию с членами комиссии и включает доклад студента (не более 10 минут), чтение отзыва и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студентов. Может быть предусмотрено выступление руководителя дипломной работы, а также рецензента, если он присутствует на заседании.

4.2.Оценивание защиты дипломной работы

Обсуждение окончательных (итоговых) оценок защиты дипломных работ проводится государственной экзаменационной комиссией в отсутствие защищаемого выпускника.

В случае возникновения спорной ситуации при выставлении итоговой оценки, мнение голос председателя считается решающим.

Критерии оценки дипломных работ

1. Оценка содержания и результатов работы

Оценка	Характеристика содержания и результатов работы
3 (удовлетворительно)	1. Сформулированная цель работы достигнута <u>в значительной степени</u> . 2. В процессе анализа литературы отобраны источники. 3. Приведенный пример (ситуация) из практики позволяет проверить <u>небольшую часть</u> выводов, сделанных по результатам теоретического анализа; выводы по результатам анализа приведенной ситуации <u>согласуются с небольшой частью</u> теоретических выводов и <u>подтверждают</u> их.
4 (хорошо)	1. Сформулированная цель работы достигнута <u>почти полностью</u> . 2. Проведен отбор <u>источников</u> и их <u>детальный анализ</u> . 3. Приведенный пример (ситуация) из практики позволяет проверить <u>большинство</u> выводов, сделанных по результатам теоретического анализа; выводы по результатам анализа приведенной ситуации <u>согласуются с большей частью</u> теоретических выводов, <u>подтверждают</u> их.
5 (отлично)	1. Сформулированная цель работы реализована <u>полностью</u> . 2. Проведен отбор <u>источников</u> и их <u>детальный анализ</u> . 3. Приведенный пример (ситуация) из практики <u>позволяет</u> проверить выводы, сделанные по результатам теоретического анализа; выводы по результатам анализа приведенной ситуации <u>согласуются</u> с теоретическими выводами, <u>подтверждают</u> их.

2. Соответствие содержания работы заявленной теме

Оценка	Характеристика
3 (удовлетворительно)	Содержание работы <u>частично соответствует</u> заявленной теме
4 (хорошо)	Содержание работы <u>почти полностью соответствует</u> заявленной теме
5 (отлично)	Содержание работы <u>полностью соответствует</u> заявленной теме

3. Оценка методологических характеристик работы

Оценка	Требования к методологическим характеристикам работы
3 (удовлетворительно)	<p><i>Во введении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>В основном обоснована</u> практическая актуальность темы для данной организации (ситуации) и соответствующим образом сформулирована проблема. 2. Цель исследования <u>фиксирует ожидаемые результаты</u> работы, <u>адекватна</u> теме и предмету. 3. Последовательность поставленных задач <u>в целом позволяет</u> достичь цели; структура работы (оглавление) <u>в целом адекватна</u> поставленным задачам. <p><i>В заключении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Результаты работы сформулированы как управленческие решения, позволяющие решить проблему.
4 (хорошо)	<p><i>Во введении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Обоснована</u> практическая актуальность темы для данной организации (ситуации), на основе анализа степени разработанности вопроса в литературе <u>в основном обоснована</u> теоретическая актуальность темы и соответствующим образом сформулирована проблема. 2. Цель исследования <u>фиксирует ожидаемые результаты</u> работы, <u>адекватна</u> теме и предмету. 3. Последовательность поставленных задач <u>в основном позволяет</u> достичь цели; структура работы (оглавление) <u>в основном адекватна</u> поставленным задачам. <p><i>В заключении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В выводах представлены как некоторые <u>результаты теоретического характера</u>, так и <u>управленческие решения</u>.
5 (отлично)	<p><i>Во введении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Обоснована</u> практическая актуальность темы для данной организации (ситуации), на основе анализа степени разработанности вопроса в литературе аргументированно <u>обоснована</u> теоретическая актуальность темы и соответствующим образом сформулирована проблема. 2. Цель исследования <u>фиксирует ожидаемые результаты</u> работы, <u>адекватна</u> теме и предмету. 3. Последовательность поставленных задач <u>позволяет</u> достичь цели рациональным способом; структура работы (оглавление) <u>полностью адекватна</u> поставленным задачам. <p><i>В заключении:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В выводах полностью представлены как <u>результаты теоретического характера</u>, так и <u>управленческие решения</u>.

4. Оценка оформления работы

Оценка	Требования к оформлению работы
3 (удовлетворительно) ставится за оформление работы, в целом отвечающее представленным требованиям, но при	<p>Работа выполнена на стандартных листах бумаги формата А4, шрифт Times New Roman, кегль 14, интервал полуторный, форматирование текста – по ширине. Поля: верхнее, нижнее – 2,0 см, левое – 3,5 см, правое – 1,0 см. Страницы пронумерованы арабскими цифрами, номер по</p>

наличии отдельных отступлений не более чем по трем требованиям	центру вверху страницы, титульный лист не пронумерован. Заголовки расположены по центру строк, написаны прописными буквами. В заголовках отсутствуют переносы. В конце заголовков отсутствует точка. Заголовки от текста не отрываются.
4 (хорошо) ставится за оформление работы, в целом отвечающее представленным требованиям, но при наличии отдельных отступлений не более чем по двум требованиям	Знаки препинания проставлены непосредственно после последней буквы слова и отделены от следующего слова пробелом. Абзацы напечатаны с красной строки, при этом от левого поля имеется отступ. Все таблицы, рисунки, формулы имеют нумерацию и названия (над таблицей - справа, под рисунком - по центру). На все таблицы, рисунки, формулы даны ссылки в тексте. При использовании заимствованного материала применены ссылки причем однотипные (либо постраничные, либо концевые).
5 (отлично) ставится за оформление работы, полностью отвечающее представленным требованиям	Оформление списка использованных источников и литературы соответствует ГОСТ 7.1. – 2003.

5. Оценка доклада (открытой защиты) ВКР

Оценка	Характеристика
3 (удовлетворительно)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Упрощенное изложение материала. 2. Достаточное знание и понимание основной сущности темы выпускной квалификационной работы. 3. Проявление невысокого уровня специальной подготовки, умение применять их к решению практических задач с затруднениями. 4. Ответы на вопросы упрощенные, по наводящим вопросам. 5. Наличие электронной презентации.
4 (хорошо)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Связанное и обоснованное, грамотное изложение материала. 2. Знание и понимание сущности темы выпускной квалификационной работы. 3. Проявление хорошего уровня специальной подготовки, умения применять полученные знания к решению практических задач. 4. В основном правильные ответы на вопросы. 5. Наличие электронной презентации.
5 (отлично)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Последовательное, связанное, обоснованное и уверенное, грамотное изложение материала. 2. Детальное знание и понимание сущности темы выпускной квалификационной работы. 3. Проявление высокого уровня специальной подготовки, умения применять полученные знания к решению практических задач. 4. Четкие, аргументированные, безошибочные ответы на вопросы. 5. Наличие электронной презентации.

6. Оценка сформированности ОК

Оценка	Характеристика
<i>Допустимый уровень 3 (удовлетворительно)</i>	В процессе выполнения ВКР обучающийся демонстрирует минимальный уровень владения 60% ОК ФГОС по специальности
<i>Оптимальный уровень 4 (хорошо)</i>	В процессе выполнения ВКР обучающийся демонстрирует уровень владения 70% -80% ОК ФГОС по специальности
<i>Высокий уровень 5 (отлично)</i>	В процессе выполнения ВКР обучающийся демонстрирует сформированность всех ОК ФГОС по специальности

Заседание государственной экзаменационной комиссии протоколируются. В протоколе записываются:

- итоговая оценка дипломной работы;
- присуждение квалификации;
- особые мнения членов комиссии.

ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА ПО ВКР выставляется членами ГЭК в соответствии с критериями, с учетом оценки руководителя работы на основе заполнения итоговой таблицы.

ИТОГОВАЯ ТАБЛИЦА ОЦЕНКИ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

ФИО обучающегося

Критерии оценивания	Члены комиссии				
	ФИО	ФИО	ФИО	ФИО	ФИО
1. Оценка <i>содержания</i> и <i>результатов</i> работы, полученных автором дипломной работы (проекта)					
2. Соответствие <i>содержания</i> работы заявленной теме дипломной работы (проекта)					
3. Оценка <i>методологических характеристик</i> дипломной работы (проекта)					
4. Оценка <i>оформления</i> дипломной работы (проекта)					
5. Оценка <i>доклада (открытой защиты)</i>					
6. Сформированность ОК					
Итоговая оценка					
Решение комиссии					

Протоколы заседаний государственной экзаменационной комиссии подписываются председателем, заместителем председателя, ответственным секретарем и членами комиссии.

Студенты, выполнившие дипломную работу, но получившие при защите оценку «неудовлетворительно», имеют право на повторную защиту. В этом случае ГЭК может признать целесообразным повторную защиту студентом той же квалификационной работы, либо вынести решение о закреплении за ним нового задания на выпускную квалификационную работу и определить срок повторной защиты, но не ранее, чем через год.

Студентам, не проходившим итоговых аттестационных испытаний по уважительной причине, может быть продлен срок обучения директором колледжа следующего периода работы ГЭК, но не более, чем на один год.

Решение ГЭК о присвоении квалификации выпускникам, прошедшим государственную итоговую аттестацию, и выдаче диплома об образовании объявляется приказом директора колледжа.

4.3 Порядок подачи и рассмотрения апелляции

По результатам государственной экзаменационной выпускник, участвовавший в государственной итоговой аттестации, имеет право подать в апелляционную комиссию письменное апелляционное заявление о нарушении, по его мнению, установленного порядка проведения государственной итоговой аттестации и (или) несогласии с ее результатами (далее - апелляция).

Апелляция подается лично выпускником или родителями (законными представителями) несовершеннолетнего выпускника в апелляционную комиссию образовательной организации.

- Апелляция *о нарушении порядка проведения* государственной итоговой аттестации подается непосредственно в день проведения государственной итоговой аттестации.

- Апелляция *о несогласии с результатами* государственной итоговой аттестации подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственной итоговой аттестации.

Апелляция рассматривается апелляционной комиссией не позднее трех рабочих дней с момента ее поступления.

Состав апелляционной комиссии утверждается колледжем одновременно с утверждением состава государственной экзаменационной комиссии.

Апелляционная комиссия формируется в количестве не менее пяти человек из числа преподавателей колледжа, имеющих высшую или первую квалификационную категорию, не входящих в данном учебном году в состав государственных экзаменационных комиссий. Председателем апелляционной комиссии является директор колледжа либо лицо, исполняющее обязанности руководителя на основании распорядительного акта.

Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей государственной экзаменационной комиссии.

Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции.

Выпускник должен иметь при себе документ, удостоверяющий личность.

Рассмотрение апелляции не является передачей государственной итоговой аттестации.

При рассмотрении апелляции *о нарушении порядка проведения* государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из решений:

- об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускника не подтвердились и/или не повлияли на результат государственной итоговой аттестации;

- об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускника подтвердились и повлияли на результат государственной итоговой аттестации.

В последнем случае результат проведения государственной итоговой аттестации подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию для реализации решения комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию в дополнительные сроки, установленные колледжем.

Для рассмотрения апелляции *о несогласии с результатами* государственной итоговой аттестации, полученными при защите выпускной квалификационной работы, секретарь государственной экзаменационной комиссии не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию выпускную квалификационную работу, протокол заседания государственной экзаменационной комиссии и заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при защите подавшего апелляцию выпускника.

Для рассмотрения апелляции *о несогласии с результатами* государственной итоговой аттестации, полученными при сдаче государственного экзамена, секретарь государственной экзаменационной комиссии не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию протокол заседания государственной экзаменационной комиссии, письменные ответы выпускника (при их наличии) и заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при проведении государственного экзамена.

В результате рассмотрения апелляции *о несогласии с результатами* государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия принимает решение об отклонении апелляции и сохранении результата государственной итоговой аттестации либо об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата государственной итоговой аттестации. Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленных результатов государственной итоговой аттестации выпускника и выставления новых.

Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании апелляционной комиссии является решающим.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения подавшего апелляцию выпускника (под роспись) в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем и секретарем апелляционной комиссии и хранится в архиве колледжа.

4.4 Примерная тематика дипломных работ

ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1. Актуальные проблемы и перспективы развития торгового бизнеса на современном этапе.
2. Современные тенденции и перспективы развития торговых организаций малого бизнеса России
3. Развитие розничных торговых сетей на современном этапе.
4. Развитие розничной торговли на основе франчайзинга.
5. Анализ торгово-сбытовой деятельности в сфере оптовой торговли.
6. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере оптовой торговли.
7. Анализ торгово-сбытовой деятельности в сфере розничной торговли
8. Сущность и роль розничной торговли как подсистемы торговой отрасли.
9. Организация розничной торговли однородными группами товаров (на примере конкретной товарной группы).
10. Товарооборот как важнейший показатель коммерческой деятельности торгового предприятия.
11. Товарная политика торговых организаций в современных условиях.
12. Ассортиментная политика на предприятиях торговли.

13. Управление товарными запасами в торговом предприятии.
Ресурсы торговой организации как основа торговотехнологического процесса.
15. Совершенствование организации хозяйственных связей в торговле.
16. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере торговли.
17. Нормативно-правовое регулирование торговой деятельности в Российской Федерации.
18. Электронная коммерция и перспективы ее развития в России.
19. Механизм франчайзинговых связей в сфере торгового предпринимательства.
20. Развитие современных форматов торговых организаций на потребительском рынке
21. Влияние прогрессивных методов и форм продаж на результаты коммерческой деятельности.
22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле.
23. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
24. Организация и совершенствование процессов товародвижения в сфере торговли.
25. Организация и совершенствование торгово- технологических процессов и операций в торговле.
26. Влияние способов размещения и выкладки товаров в торговом зале на формирование спроса покупателей
27. Организация и технология приемки товаров в магазине.
28. Влияние планировки торгового зала магазина на поведение покупателей.
29. Совершенствование технического оснащения торговых организаций торгово-технологическим оборудованием
30. Роль торгового оборудования в обеспечении эффективности торгово-технологического процесса.
31. Актуальные проблемы и перспективы развития выставочно –ярмарочной деятельности в России
32. Влияние инновационных процессов на развитие торговой деятельности.

ВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

1. Инструменты и методы маркетинга промышленных предприятий, отраслей, комплексов.
2. Разработка маркетинговой стратегии торговосбытового предприятия.
3. Разработка маркетинговой стратегии логистической компании.
4. Инновационная деятельность и ее влияние на конкурентоспособность продукции.
5. Маркетинговая деятельность коммерческого предприятия и пути ее совершенствования.
6. Разработка и управление инновационным предложением предприятия.
7. Организация исследовательской деятельности на предприятии.
8. Оценка влияния маркетинговой стратегии предприятия на формирование структуры управления.
9. Разработка маркетингового плана предприятия.
10. Разработка рекламной кампании на предприятии.
11. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность торгового предприятия розничной торговли.
12. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
13. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.
14. Организация перевозок грузов (на примере компании).
15. Организация транспортного обеспечения в коммерческой деятельности торгового предприятия.
16. Исследование ассортимента и конкурентоспособности товаров предприятия.

17. Категорийный метод управления ассортиментом в торгово-розничной сети.
 18. Оптимизация маркетинговой стратегии фирмы (на примере компании).
 19. Маркетинговый анализ конкурентоспособности товаров и услуг конкретной фирмы.
 20. Формирование фирменного стиля предприятия.
 21. Маркетинговое исследование товарно-ценовой политики предприятия.
 22. Управление маркетинговой деятельностью на предприятии и пути ее совершенствования.
 23. Управление ассортиментом в торговом предприятии.
 24. Применение методов анализа ассортимента в целях совершенствования товарной политики предприятия (на примере компании).
 25. Анализ и повышение финансовых результатов деятельности торговой организации
 26. Анализ и пути снижения затрат торговой организации
 27. Анализ состояния и повышение эффективности использования основных средств торговой организации
 28. Анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
 29. Обоснование оптимального способа ценообразования торговой организации
 30. Организация системы бюджетирования на торговом предприятии
 31. Организация и оптимизация оплаты труда в торговой организации
 32. Повышение экономического потенциала торговой организации
 33. Повышение экономической эффективности использования ресурсов торговой организации
 34. Повышение эффективности использования имущества торговой организации
 35. Повышение эффективности управления затратами торговой организации
 36. Повышение эффективности управления запасами торговой организации
 37. Повышение экономических показателей деятельности торговой организации
 38. Разработка системы ключевых показателей эффективности деятельности торговой организации
- Экономическая оценка эффективности деятельности торговой организации и разработка мероприятий по ее повышению

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

1. Формирование и управление товарным ассортиментом в торговой организации
2. Товарный ассортимент как важнейший показатель насыщенности потребительского рынка
3. Факторы, обеспечивающие качество и безопасность товаров и услуг на потребительском рынке.
4. Анализ рынка однородных групп товаров (продовольственных или непродовольственных).
5. Товарная информация и ее значение в условиях конкуренции.
6. Анализ факторов, влияющих на формирование качества однородных групп товаров (продовольственных или непродовольственных).
7. Обеспечение продовольственной безопасности в сфере торговли.

8. Организация контроля качества и количества товарных партий (на примере торговой организации).
 9. Товарные потери: сущность и меры по их предупреждению и снижению.
 10. Упаковка как фактор конкурентоспособности и сохранности потребительских свойств товаров.
 11. Роль упаковки и тары в торговотехнологическом процессе.
 12. Влияние режимов хранения на качество и потребительские свойства товаров (продовольственных или непродовольственных).
 13. Экспертиза качества однородных групп товаров (продовольственных или непродовольственных).
- Исследование маркировки однородных групп товаров (продовольственных или непродовольственных) как способ выявления фальсификации.
15. Системы и особенности кодирования товаров (продовольственных или непродовольственных).

5. Демонстрационный экзамен

Государственный (демонстрационный) экзамен направлен на проверку обучающимся, освоившим в ходе обучения общих и профессиональных компетенций при решении профессиональных задач.

Организация и проведение демонстрационного экзамена реализуется с учетом базовых принципов объективной оценки результатов подготовки рабочих кадров. На демонстрационный экзамен выносятся профессиональные задачи, которые отражают основные виды деятельности по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Для проведения демонстрационного экзамена используется комплект оценочной документации, размещаемый на сайте info@firpo.ru. Комплект оценочной документации - это комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена по компетенции, включающий требования к оборудованию и оснащению, застройке площадки, составу экспертных групп, а также инструкцию по технике безопасности. Задание демонстрационного экзамена является частью комплекта оценочной документации.

Для проведения демонстрационного экзамена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) используется компетенция «Предпринимательство» с применением КОД 1.1 согласно стандартам Ворлдскиллс Россия. Использование выбранного КОД осуществляется без внесения в него каких-либо изменений. Процедура выполнения заданий экзамена и их оценки осуществляется на площадках, аккредитованных в качестве центров проведения экзамена (далее – ЦПДЭ). Все участники экзамена и эксперты регистрируются в электронной системе для чего каждый участник и эксперт создает и заполняет/подтверждает личный профиль не позднее, чем за 21 календарный день до начала экзамена. Экзамен проводится в соответствии с Планом, утвержденным Главным экспертом. Продолжительность демонстрационного экзамена – не более 4 час.

Оценку выполнения заданий экзамена осуществляют эксперты, прошедшие подтверждение в электронной базе. За каждым ЦПДЭ закрепляется Главный эксперт. Главный эксперт назначается не позднее, чем за 12 календарных дней до начала экзамена из числа сертифицированных экспертов. Главный эксперт осуществляет свои функции и полномочия в рамках подготовки и проведения демонстрационного экзамена в соответствии с порядком, установленным ИРПО. Оценка выполнения заданий экзамена осуществляется Экспертной группой, формируемой ЦПДЭ или образовательной организацией, состав которой подтверждается Главным экспертом. Экспертная группа формируется из числа сертифицированных экспертов и/или экспертов с правом проведения чемпионатов и/или с правом участия в оценке экзамена по компетенции «Предпринимательство».

В обязательном порядке за сутки до начала экзамена проводится Подготовительный день. В этот день Главным экспертом осуществляется:

- контрольная проверка и прием площадки в соответствии критериями аккредитации;
- сверка состава Экспертной группы с подтвержденными в системе данными на основании документов, удостоверяющих личность;
- сверка состава сдающих демонстрационный экзамен со списками в системе и схемы их распределения по экзаменационным группам;
- распределение рабочих мест участников на площадке в соответствии с жеребьевкой;
- ознакомление состава сдающих с рабочими местами и оборудованием;
- ознакомление состава сдающих с графиком работы на площадке.

По результатам проверки ЦПДЭ заполняется протокол, форма которого устанавливается ИРПО

Техническим экспертом проводится инструктаж по охране труда и технике безопасности для участников и членов Экспертной группы под роспись в протоколе, форма которого устанавливается ИРПО.

Итоги жеребьевки и ознакомления с рабочими местами фиксируются в протоколе, форма которого устанавливается ИРПО. Участники знакомятся с подробной информацией о плане проведения экзамена с обозначением обеденных перерывов и времени завершения экзаменационных заданий/модулей, ограничениях времени и условий допуска к рабочим местам, включая условия, разрешающие участникам покинуть рабочие места и площадку, информацию о времени и способе проверки оборудования, информацию о пунктах и графике питания, оказании медицинской помощи, о характере и диапазоне санкций, которые могут последовать в случае нарушения правил и плана проведения экзамена.

В Подготовительный день не позднее 8 в личном кабинете в электронной системе Главный эксперт получает вариант задания для проведения демонстрационного экзамена и организует ознакомление сдающих с заданием. При проведении демонстрационного экзамена Главным экспертом выдаются экзаменационные задания каждому участнику в бумажном виде, а также разъясняются правила поведения во время демонстрационного экзамена. По завершению процедуры ознакомления с заданием участники подписывают протокол, форма которого устанавливается ИРПО. К выполнению экзаменационных заданий участники приступают после указания Главного эксперта.

Главный эксперт не участвует в оценке выполнения заданий демонстрационного экзамена. Процедура оценивания результатов выполнения экзаменационных заданий осуществляется в соответствии с правилами, предусмотренными оценочной документацией по компетенции и методикой проведения оценки. Баллы выставляются членами Экспертной группы вручную с использованием предусмотренных в электронной системе форм и оценочных ведомостей, затем переносятся из рукописных ведомостей в систему Главным экспертом, после чего блокируются. К сверке результатов демонстрационного экзамена привлекается член ГЭК. Итоговый протокол подписывается Главным экспертом и членами Экспертной группы, заверяется членом ГЭК. Итоговый протокол передается в образовательную организацию, копия – Главному эксперту для включения в пакет отчетных материалов.

Результаты экзамена, выраженные в баллах, обрабатываются в электронной системе и удостоверяются Паспортом компетенций (SkillsPassport) – электронным документом, формируемым в личном профиле каждого участника в системе на русском и английском языках. Форма паспорта устанавливается Союзом.

Результаты государственной итоговой аттестации в форме демонстрационного экзамена определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" и объявляются в тот же день после оформления в установленном

порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий. Баллы за выполнение заданий демонстрационного экзамена выставляются в соответствии со схемой начисления баллов, приведенной в комплекте оценочной документации. Осуществляется перевод полученного количества баллов в оценки "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно". Перевод полученного количества баллов в оценки осуществляется государственной экзаменационной комиссией с обязательным участием главного эксперта.

Максимальное количество баллов, которое возможно получить за выполнение задания демонстрационного экзамена, принимается за 100%.

Требование к продолжительности демонстрационного экзамена

Продолжительность демонстрационного экзамена (не более) ¹	04:00:00
--	----------

Требования к содержанию

№ п/п	Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Перечень оцениваемых ПК (ОК)	Перечень оцениваемых умений и навыков / практического опыта
1	Организация и управление торговосбытовой деятельностью	ПК Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. ПК Принимать товары по количеству и качеству. ПК Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование.	уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; эксплуатировать торговотехнологическое оборудование; иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;
2	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.	ПК Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические	уметь: анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; применять

		показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов ПК Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату ПК Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; проводить маркетинговые исследования рынка; иметь практический опыт: анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; реализации
3	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	ПК Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; уметь: применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;

Требования к оцениванию

Максимально возможное количество баллов	100
---	------------

№ п/п	Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Критерий оценивания	Баллы
1	2	3	4

1	Организация и управление торговой деятельностью	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключении договоров и контроле их выполнения, предъявлении претензий и санкций Принятие товаров по количеству и качеству. Эксплуатация торговотехнологического оборудования.	60,00
2	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Применение в практических ситуациях экономических методов, расчет микроэкономических показателей, анализ их, а также рынков ресурсов Определение основных экономических показателей работы организации, цены, заработной платы Обоснование целесообразности использования и применения маркетинговых коммуникаций	25,00
3.	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	Участие в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определение номенклатуры показателей качества товаров	15,00
Итого			100,00

Рекомендуемая схема перевода результатов демонстрационного экзамена из стобальной шкалы в пятибалльную:

Оценка (пятибалльная шкала)	«2»	«3»	«4»	«5»
1	2	3	4	5
Оценка в баллах (стобальная шкала)	0,00 – 19,99	20,00 – 39,99	40,00 – 69,99	70,00 - 100,00

Образец задания

Модуль 1: Организация и управление торговой деятельностью
<p>Задание модуля 1:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. На основании исходных данных необходимо разработать договор поставки косметических товаров и спецификацию. 2. Документальное оформление приемки косметических товаров по количеству. 3. Работа с торговотехнологическим оборудованием. <p><i>Текст задания:</i></p> <p>1. Исходные данные для разработки договора поставки: Договор № 98 от 12 мая текущего года Продавец ООО «Парус» г. Воронеж, директор Маньков Д.Ю., учредительный документ организации – Устав.</p>

Реквизиты сторон:

г. Воронеж, ул. Рабочая, д. 14 т/ф 21-31-65, e-mail: parus@mail.ru

р/с 40702810407000101894 к/с 30101810100000000633, БИК 041403633 ИНН 3123062066

Покупатель ООО «Тинко» г. Белгород, директор Петрова Н. И., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон: г Белгород ул. Почтовая, 27 т/ф 21-32-81, e-mail: TINKO@mail.ru
р/с 40702810900130000020 к/с 30101810700000000711 ИНН 3127007161 БИК 041424711

Товар – косметические товары, в том числе:

- Шампунь для волос – 100 шт., цена за ед. – 320 руб.
- Лак для волос – 100 шт., цена за единицу – 650 руб.
- Мусс для укладки волос – 100 шт., цена за ед. 450 руб.
- Бальзам для волос – 100 шт., цена за ед. 340 руб.

Срок действия договора – 1 год, период поставки по декадам.

Оплата товара – 100% предоплата

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

Типовую форму договора поставки и спецификацию обучающийся находит используя ресурсы сети Интернет (рекомендуется использовать информационно-справочные системы КонсультантПлюс и Гарант)

2. Исходные данные для заполнения Акта «Об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей»

В соответствии с заключенным договором поставки № 98 от 12 мая текущего года ООО «Парус» г. Воронежа 14 июня текущего года отправил косметические товары в адрес ООО «Тинко» г. Белгорода.

Товар прибыл в ООО «Тинко» 14 июня в 12.00 в исправном автомобиле с неповрежденными пломбами поставщика и, выдан получателю 14 июня без проверки количества груза в 12.30 ч.

В процессе приемки товаров в ООО «Тинко» 14 июня в 13.00 работниками магазина установлено, что фактическое количество поступивших мест (ящиков) не соответствует количеству, указанному в транспортной накладной и в счете-фактуре поставщика.

Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии, маркировка нанесена отправителем. При сплошной проверке количества товаров была обнаружена недостача 10 муссов для укладки волос, о чем работники магазина составили акт и в 14.00 приостановили приемку. Мусс для укладки волос разместили отдельно от других товаров и обеспечили его сохранность.

В тот же день, 14 июня, ООО «Тинко» была направлена телеграмма № 78 поставщику с уведомлением об установленной недостаче и с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара.

Руководство магазина организовало приемку товаров в соответствии с действующим порядком и оформило ее необходимыми документами. Оформите двусторонний Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей, используя исходные данные:

- товарно-транспортная накладная серия № 411386 от 14 июня автомобиль марки Газель, государственный номер Е 013 КХ.
- пломба отправителя с оттиском «431».
- упаковка – ящики картонные товар – Косметические товары
- счет-фактура № 736 от 14 июня

Количество и цена товара по документам поставщика:

- Шампунь для волос -5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего — 100 шт., цена за ед. – 320 руб.
- Лак для волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике Всего — 100 шт., цена за единицу – 650 руб.

- Мусс для укладки волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике, всего 100 шт., цена за ед. 450 руб.
- Бальзам для волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике Всего — 100 шт., цена за ед. 340 руб.

Данные о результатах окончательной приемки

В результате окончательной приемки поступившего товара 17 июня комиссией в составе председателя Петрова Н. И. – директора ООО «Тинко», зав. складом Макаровой Т.В. ООО «Тинко», экономистом Савиной М.М. установлено следующее его количество:

- Шампунь для волос -5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.;
- Лак для волос – 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.;
- Мусс для укладки волос – 5 ящиков по 18 шт в каждом ящике, всего – 90 шт.
- Бальзам для волос – 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.

Недостача мусса для укладки волос произошла по вине отправителя, причина образования – недовложение товара. Комиссия дала заключение о допоставке товара и предъявление претензии поставщику.

В окончательной приемке принимал участие представитель поставщика – менеджер по продажам ООО «Парус» Уваров А.Н., которому было выдано удостоверение № 31/2 от 17 июня.

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

В произвольной форме составить претензию поставщику.

Форма Акта «Об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей» доступна на сайте информационно-справочной системы КонсультантПлюс.

4. Добавить принятые косметические товары в базу данных ООО «Тинко» для цели их дальнейшей розничной продажи с использованием функций и возможностей торговотехнологического оборудования. При этом внести следующие данные: наименование и другие отличительные признаки (например, бренд, объем, состав и т.д.), код товара, штрих-код, артикул, количество принятого товара, цену. (образцы получить у преподавателя).

Модуль 2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Задание модуля 2:

Рассчитайте недостающие показатели в таблице 1, сформулируйте выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) мусса для укладки волос ООО «Тинко».

Текст задания

Таблица 1

Торговую деятельность ООО «Тинко» характеризуют следующие данные:

Наименование изделия	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Шампунь для волос	320	120	122				
Лак для волос	650	120	125				
Мусс для укладки волос	450	112	110				
Бальзам для волос	340	145	145				

Итого	-	-	-				
Модуль 3: Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров							
Задание модуля 3: Определение фазы жизненного цикла товаров и расчет показателей полноты и устойчивости ассортимента товаров <i>Текст задания</i> Исходные данные по определению фазы жизненного цикла товара «Мусс для укладки волос» и расчету показателей полноты и устойчивости ассортимента товаров							
Показатели							Значение
1. Объем оборота розничной торговли, тыс. руб.:							
январь							50,1
февраль							51,0
март							70,0
апрель							76,0
май							78,0
июнь							31,0
июль							21,1
август							11,0
сентябрь							12,0
октябрь							9,0
ноябрь							10,0
декабрь							15,1
2. Количество разновидностей товаров по ассортиментному перечню, ед.							17
- в 1-ю проверку							15
- во 2-ю проверку							16
- в 3-ю проверку							14
- в 4-ю проверку							15
в 5-ю проверку							17

6. Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки уровня освоения компетенций

Оценивание качества защиты ВКР, выполненной в рамках компетентностноориентированной программы среднего профессионального образования предполагает следующий алгоритм действий:

Оценка общих (ОК) и профессиональных компетенций (ПК) может быть представлена формулой интеграла двух показателей:

Вид профессиональной деятельности = ПК * ОК, где:

ПК – обеспечивают выпускнику способность успешно действовать на профессиональном поприще; ОК – обеспечивают успешность выпускника.

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	<ol style="list-style-type: none"> 1) Раскройте Ваше понимание понятия «социальная значимость профессии». 2) Каким образом Вы предполагаете внести профессиональный вклад в социальное развитие общества? 3) Какие действия следует предпринять в для повышения значимости будущей профессии в обществе? 4) Какую профессиональную информацию Вы изучаете для повышения интереса к профессии?
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	<ol style="list-style-type: none"> 1) Охарактеризуйте область профессиональной деятельности менеджера по продажам. 2) Охарактеризуйте профессиональные задачи, которые вы должны быть готовы решать, как специалист среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Аргументируйте ваш ответ. 3) Какие цели и задачи были поставлены в ходе дипломного проектирования и какие методы и способы их выполнения были выбраны Вами?
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,	<ol style="list-style-type: none"> 1) Какие нестандартные ситуации в торговой организации Вам известны? 2) Какие решения можно

	<p>предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;</p>	<p>принять при возникновении нестандартной ситуации?</p> <p>3) Какие последствия принятия решений при возникновении нестандартной ситуации были выявлены в ходе дипломного проектирования?</p> <p>4) Охарактеризуйте стандартные ситуации, возникающие в торговой организации. Какие решения можно принять в таких ситуациях?</p>
ОК 04	<p>Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;</p>	<p>1) Какие профессиональные задачи были поставлены перед Вами во время дипломного проектирования? 2) Какая информация была вам необходима для выполнения конкретных профессиональных задач?</p> <p>3) Какие способы поиска и анализа информации были применены для выполнения поставленных задач?</p> <p>4) На основании каких нормативных документов, статистических и аналитических данных были решены поставленные задачи?</p> <p>5) Какая информация была Вами использована для личностного развития?</p>
ОК 05	<p>Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;</p>	<p>1) Какие основные информационные источники были использованы в процессе дипломного проектирования?</p> <p>2) Какие умения в рамках информационно-коммуникационных технологий были развиты и углублены в результате дипломного проектирования ?</p> <p>3) Какими информационными технологиями Вы пользовались? Охарактеризуйте их преимущества и недостатки. Перечислите методы поиска,</p>

		сбора и обработки информации
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	<p>1) Охарактеризуйте корпоративную политику предприятия розничной или оптовой торговли (базы для написания выпускной квалификационной работы).</p> <p>2) Какие коммуникационные способы были вами применены для эффективного взаимодействия с коллективом в период прохождения преддипломной практики?</p> <p>3) Какими навыками эффективного взаимодействия Вы овладели при общении с коллегами, руководством и покупателями торговой организации?</p>
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	<p>1) Как вы представляете в перспективе планирование и реализацию своего профессионального и личностного развития?</p> <p>2) Каким образом можно повысить свое личное имиджевое воздействие на коллег, руководство и покупателей торговой организации Можно ли планировать собственное профессиональное развитие самостоятельно, или это является задачей организации, в которой вы работаете? Аргументируйте ваш ответ.</p>
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;	<p>1) Что относится к средствам физической культуры? Что более важно для укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности оздоровительно-рекреативная физическая культура или профессиональные занятия каким-либо видом спорта? Обоснуйте ваше мнение.</p> <p>2) Каково значение использования средств физической культуры в повышении работоспособности</p>

		<p>специалиста банка (финансово-кредитной организации)?</p> <p>3) Раскройте понятие «физическая подготовленность». Какое значение имеет поддержание необходимого уровня физической подготовки для профессиональной деятельности? Аргументируйте свой ответ.</p>
ОК 09	<p>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p>	<p>1) Какие современные коммуникации можно применить для организации своей профессиональной деятельности в иноязычной среде? Аргументируйте свой ответ.</p> <p>2) Почему для устных деловых коммуникаций особое значение имеет соблюдение правил этики делового общения? Аргументируйте свой ответ.</p> <p>3) О каких возможностях использования иноязычных инфокоммуникационных ресурсов Сети для работы с профессиональной документацией Вы знаете? Аргументируйте свой ответ.</p>
Профессиональные компетенции		
ПК 1.1.	<p>Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>1) Раскройте особенности ведения переговорного процесса с деловыми партнерами. Аргументируйте ваш ответ.</p> <p>2) Охарактеризуйте порядок заключения договоров.</p> <p>3) Обоснуйте условия поиска и критерии выбора поставщиков</p> <p>4) Назовите этапы работы с поставщиками товаров.</p> <p>5) Выявите виды и формы документального оформления договорных отношений.</p> <p>6) В каких случаях и в какой форме предъявляются претензии и санкции.</p> <p>7) Охарактеризуйте организацию, порядок и сроки заключения договоров поставки,</p>

		купли-продажи
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<p>1) Какова роль товарных запасов в торгово-технологическом процессе?</p> <p>2) Назовите основные складские операции</p> <p>3) Какие условия хранения необходимо соблюдать для продовольственных групп товаров?</p> <p>4) Назовите способы размещения товаров на хранение</p> <p>5) Как результаты ABC-анализа и XYZ-анализа могут повысить эффективность управления запасами на предприятии?</p>
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству	<p>1) Назовите инструкции, в соответствии с которыми осуществляется приемка товаров по количеству и качеству</p> <p>2) Какие сроки приемки товаров по количеству определены законодательно?</p> <p>3) Какие сроки определены для приемки товаров по качеству? Опишите этапы приемки товаров по количеству и качеству</p>
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<p>1) Охарактеризуйте вид, класс и тип торгового предприятия – базы практики для дипломного проектирования</p> <p>2) В чем состоят особенности и отличия розничной и оптовой торговли. Обоснуйте ваше мнение.</p>
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<p>1) Какие основные услуги определены в ГОСТ 51303-2013?</p> <p>2) Какие дополнительные услуги определены в ГОСТ 51303-2013?</p> <p>3) Какую роль играют информационные услуги в торговом предприятии? Какую роль играют рекламные</p>

		услуги в торговом предприятии?
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	<ol style="list-style-type: none"> 1) Раскройте понятие «сертификация» 2) В чем заключается добровольная сертификация? 3) Опишите процедуру добровольной сертификации услуг 4) Какая работа по подготовке организации к сертификации проводится в торговом предприятии?
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Какие методы менеджмента применяются в процессе делового общения в коммерции? 2) Опишите организационную структуру управления торговой организацией? Выделите преимущества и недостатки разных типов организационной структуры.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Охарактеризуйте статистические величины, которые Вы используете в дипломном проектировании 2) Выявите источники статистической Информации 3) Какие методы были использованы в процессе анализа товарооборота торгового предприятия? Приведите примеры расчетов темпов роста экономических показателей торгового предприятия
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Опишите методы закупочной логистики, которые применяются в торговом предприятии 2) Назовите базовые логистические операции 3) Охарактеризуйте виды транспортных средств, применяемых в снабжении торговых предприятий

		<p>4) Дайте характеристику звеньев логистической системы</p> <p>Охарактеризуйте организационные, технологические и производственные связи логистической системы</p>
ПК 1.10	Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование	<p>1) Какие виды торгового оборудования применяются в розничных торговых организациях</p> <p>2) Назовите виды стеллажей, используемых в торговом зале розничного торгового предприятия.</p> <p>3) Какое оборудование используется для группы продовольственных товаров?</p> <p>4) В чем заключаются эксплуатационные, экономические, эргономические, эстетические и санитарногигиенические требования к торговому немеханическому оборудованию?</p> <p>5) Назовите требования к условиям и правила эксплуатации кассового оборудования</p> <p>6) Сформулируйте температурные режимы холодильного оборудования</p>
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	<p>1) Какова основная цель формирования рационального и/или прогнозируемого ассортимента товаров в магазине? Обоснуйте ответ.</p> <p>2) Как осуществляется формирование ассортимента товаров в магазине?</p> <p>3) Какие нормативно-технические документы (на межгосударственном и национальном уровне) содержат требования в качеству товаров? Ваши действия при разработке ассортиментной политики розничного торгового</p>

		предприятия.
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	<p>1) Как происходит списание активируемых (качественных) потерь продовольственных / непродовольственных товаров?</p> <p>2) На основании каких документов рассчитываются и списываются нормируемые (количественные) потери товаров?</p> <p>3) Какие мероприятия необходимо реализовать, чтобы предупредить или снизить потери товара?</p> <p>4) Какая структура занимается расчетом и списанием товарных потерь?</p>
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	<p>1) Раскройте значение маркировки при проведении идентификации товара.</p> <p>2) Какие нормативные документы содержат требования в маркировке товара?</p> <p>3) Перечислите основные требования к содержанию маркировки продовольственного/ непродовольственного товара. Для каких целей необходимо производить расчет контрольного разряда штрихового кода товара?</p>
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	<p>1) Какие группы показателей качества оцениваются при экспертизе товара (назвать конкретный товар)?</p> <p>2) К какой группе однородных товаров относится ... (указать конкретный товар)?</p> <p>3) Какие классификационные признаки применяются при классификации ... (указать конкретный товар)?</p> <p>4) Какие градации качества имеет данный товар?</p>
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к	<p>1) Каковы условия и сроки хранения ... (указать конкретный товар)?</p> <p>2) Какие меры необходимо применить при реализации, чтобы сохранить качество ... (указать конкретный товар)?</p>

	оформлению сопроводительных документов.	3) Как необходимо транспортировать ... (указать конкретный товар), чтобы обеспечить сохранение его качества? 4) Перечислите сопроводительные документы для партии ... (указать конкретный товар), на что необходимо обратить внимание при приемке партии товара по количеству и качеству.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	1) Перечислите основные санитарно-гигиенические требования при хранении товара (указать конкретный товар) на складе. 2) Как обеспечиваются санитарно-эпидемиологические требования при реализации товаров в торговом зале магазина? 3) Предъявляются ли санитарно-гигиенические к упаковке товара (указать конкретный товар) 4) Назовите последствия несоблюдения санитарно-эпидемиологических требований при проверке магазина контролирующими органами.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	1) Обоснуйте Ваши действия в случае обнаружения на упаковке товара количественных характеристик в внесистемных единицах измерения. 2) Какие документы содержат требования по количественным характеристикам товаров. 3) Может ли реализоваться товар, имеющий на упаковке количественные характеристики в внесистемных единицах измерения.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в	1) Раскройте содержание понятий «Техническое регулирование», «Обязательное подтверждение соответствия» и

	<p>мероприятиях по контролю</p>	<p>«Добровольное подтверждение соответствия».</p> <p>2) В каких базах данных проверяется подлинность выданных документов обязательного подтверждения соответствия (сертификата соответствия или декларации о соответствии)?</p> <p>3) Назовите максимальный срок действия сертификата соответствия или декларации о соответствии на товар (указать конкретный товар)</p> <p>Обоснуйте Ваши действия, если при приемке партии товара будут отсутствовать документы по подтверждению соответствия?</p>
--	---------------------------------	--