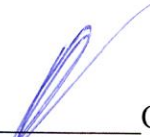


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ ПИТАНИЯ

СОГЛАСОВАНО


Председатель Государственной
экзаменационной комиссии



О.А. Аничкина
«24» декабря 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор Московского технологического
колледжа питания



Е.Н. Махиненко
«25» декабря 2025 г.

**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
ВЫПУСКНИКОВ**


специальность 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»
(базовый уровень)

Москва 2025 год

СОГЛАСОВАНА:


Предметно-цикловой комиссией
Экономики и управления

Протокол №4
от «24» декабря 2025 года

Председатель предметной цикловой
комиссии


Т.Л. Трапезникова

Разработана на основе Федерального
государственного образовательного стандарта
по специальности 38.02.04 «Коммерция (по
отраслям)» среднего профессионального
образования.

Заместитель директора по учебной работе


Г.Б. Давыдова

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

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

Государственная итоговая аттестация проводится в целях определения:

- соответствия результатов освоения выпускниками программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования и работодателей;
- готовности выпускника к следующим видам деятельности и сформированности у выпускника соответствующих профессиональных и предпринимательских компетенций.

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства просвещения РФ от 08 ноября 2021 года № 800, Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации выпускников, обучающихся по образовательным программам среднего профессионального образования в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», утвержденным Ученым Советом Университета 25 июня 2019 года, протокол №13.

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.

Государственная итоговая аттестация проводится государственной экзаменационной комиссией в целях определения соответствия результатов освоения студентами основных образовательных программ соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

Проведение части итоговой аттестации в форме дипломной работы позволяет одновременно решить целый комплекс задач:

- ориентирует каждого студента на конечный результат;
- систематизирует знания, умения и опыт, полученные во время обучения и во время прохождения производственной практики;
- расширяет полученные знания за счет изучения новейших практических разработок и проведения исследований в профессиональной сфере;
- значительно упрощает практическую работу Государственной экзаменационной комиссии при оценивании выпускника (наличие перечня профессиональных компетенций, которые находят отражение в выпускной работе).

К государственной итоговой аттестации допускаются лица, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план.

В Программе государственной итоговой аттестации определены:

- материалы по содержанию итоговой аттестации;

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

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

1.1 Область применения Программы государственной итоговой аттестации

Программа государственной итоговой аттестации (далее программа ГИА) является частью ОП СПО ПССЗ в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения **видов профессиональной деятельности (ВПД)** специальности:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;

-Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

Код	Наименование видов профессиональной деятельности и профессиональных компетенций
ВПД 1	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
ПК 1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций оптовой и розничной торговли.
ПК 5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ВПД 2	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
ПК 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	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 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 сохраняемости товаров.
ПК 1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 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-менеджер по продажам.

1.2 Цели и задачи государственной итоговой аттестации

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня освоенности компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся, Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)». ГИА призвана способствовать систематизации и закреплению знаний и умений по специальности при решении конкретных профессиональных задач, определять уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

1.3 Количество часов, отводимое на государственную итоговую аттестацию:

Общий объем ГИА – 216 часов, (6 недель), в том числе:

- подготовка к ДЭ -72 часа (2 недели)
- защита ДЭ- 36 часов (1 неделя)
- подготовка к дипломной работе – 72 часа (2 недели),
- защита дипломной работы – 36 часов (1 неделя)

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1 Форма и сроки проведения государственной итоговой аттестации:

Форма – выпускная квалификационная работа.

Сроки проведения - в соответствии с графиком проведения итоговой аттестации.

2.2 Содержание государственной итоговой аттестации, включая типовой фонд оценочных средств

Демонстрационный экзамен проводится в центре проведения демонстрационного экзамена (далее - ЦПДЭ), представляющем собой площадку, оборудованную и оснащенную в соответствии с комплектом оценочной документации (далее–КОД). Минимальное количество экспертов, участвующих в оценке выполнения задания демонстрационного экзамена по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» - 3 человека. Дополнительные эксперты: главный эксперт, технический эксперт. Задания демонстрационного экзамена доводятся до главного эксперта в день, предшествующий дню начала демонстрационного экзамена.

Образовательная организация обеспечивает необходимые технические условия для обеспечения заданиями во время демонстрационного экзамена обучающихся, членов ГЭК, членов экспертной группы. Обучающиеся проходят демонстрационный экзамен в ЦПДЭ в составе экзаменационных групп. Образовательная организация знакомит с планом проведения демонстрационного экзамена обучающихся, сдающих демонстрационный экзамен, и лиц, обеспечивающих проведение демонстрационный экзамен, в срок не позднее, чем за 5 рабочих дней до даты проведения экзамена. Не позднее, чем за один рабочий день до даты проведения демонстрационного экзамена главным экспертом проводится проверка готовности ЦПДЭ в присутствии членов экспертной группы, обучающихся, а также технического эксперта, назначаемого организацией, на территории которой расположен ЦПДЭ, ответственного за соблюдение установленных норм и правил охраны труда и техники безопасности.

Главным экспертом осуществляется осмотр ЦПДЭ, распределение обязанностей между членами экспертной группы по оценке выполнения заданий демонстрационного экзамена, а также распределение рабочих мест между обучающимися с использованием способа случайной выборки. Результаты распределения обязанностей между членами экспертной группы и распределения рабочих мест между обучающимися фиксируются главным экспертом в соответствующих протоколах

Дипломная работа направлена на систематизацию и закрепление знаний выпускника по специальности, а также определение уровня готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности. Дипломная работа предполагает самостоятельную подготовку (написание) выпускником работы, демонстрирующего уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, а также сформированность его профессиональных умений и навыков. Темы дипломных работ имеют практико-

ориентированный характер и соответствуют содержанию одного или нескольких профессиональных модулей. Перечень тем для дипломных работ разрабатывается преподавателями в рамках профессиональных модулей, рассматривается на заседании цикловой методической комиссии, утверждается после рассмотрения на заседании Научно-методического совета и согласования с работодателем.

Обучающиеся знакомятся со своими рабочими местами, под руководством главного эксперта также повторно знакомятся с планом проведения демонстрационного экзамена, условиями оказания первичной медицинской помощи в ЦПДЭ. Факт ознакомления отражается главным экспертом в протоколе распределения рабочих мест. Допуск обучающихся в ЦПДЭ осуществляется главным экспертом на основании документов, удостоверяющих личность.

В случае возникновения несчастного случая или болезни участника, об этом немедленно уведомляется Главный эксперт, которым, при необходимости, принимается решение о назначении дополнительного времени для участника.

Примерная тематика дипломных работ

№ п/п	Тема работы	Профессиональный модуль
1.	Выбор поставщиков на основе расчета рейтинга	ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью
2.	Оформление договора франчайзинга и расчет окупаемости франшизы	
3.	Оформление договора лизинга и расчет лизинговых операций	
4.	Коммерческая деятельность как фактор развития предпринимательства в торговых предприятиях	
5.	Организация семейного бизнеса в условиях современной российской экономики	
6.	Организации семейного бизнеса в условиях современной российской экономики	
7.	Организация коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле	
8.	Организация и развитие собственного дела	
9.	Организация коммерческой деятельности предприятий розничной торговли	
10.	Организация коммерческой деятельности торговых предприятий	
11.	Организация и развитие малых торговых предприятий России	
12.	Организация управления товарными потоками на складе	
13.	Автоматизация складских операций и их эффективность	
14.	Организация и развитие складского хозяйства предприятий оптовой торговли	
15.	Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли	
16.	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности торгового	

	предприятия	
17.	Технологические операции по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации в розничном торговом предприятии	
18.	Анализ формирования логистической системы организации	
19.	Типология предприятий розничной торговли. Ее влияние на развитие бизнеса	
20.	Организация и развитие электронной торговли в России	
21.	Организация процесса продажи товаров в розничных торговых сетях	
22.	Совершенствование закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия	
23.	Разработка политики товародвижения в коммерческой деятельности	
24.	Пути и способы продвижения продукции предприятия на региональном рынке	
25.	Организация и развитие дистанционного способа продажи товаров (на примере конкретной группы, категории).	
26.	Организация и совершенствование коммерческой работы по продажам товаров (услуг)	
27.	Проведение анализа качества выполнения основных операций по продаже товаров и обслуживанию покупателей, осуществления дополнительных услуг	
28.	Совершенствование процессов сбыта на коммерческом предприятии	
29.	Совершенствование системы управления коммерческой деятельностью предприятия	
30.	Формирование коммерческих связей в розничной торговой сети	
31.	Методы снижения рисков в коммерческой деятельности предприятий	
32.	Организация добровольной сертификации услуг торгового предприятия торговли	
33.	Стратегии устных и письменных деловых коммуникаций. Особенности публичного выступления	
34.	Вербальные и невербальные средства коммуникации в ходе ведения переговоров: возможности использования	
35.	Правила работы с покупателями в конфликтных ситуациях	
36.	Применение метода выборочного наблюдения в коммерческой деятельности.	
37.	Организация закупки и продажи	

	потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли	
38.	Оптимизация системы закупки и продажи товаров в розничной торговле на основе информационных технологий	
39.	Анализ состояния и перспективы развития складского хозяйства как элемента логистики	
40.	Организация торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли	
41.	Техническая оснащенность предприятий розничной торговли и эффективность использования новых видов оборудования	
42.	Анализ использования и эксплуатации торгово- технологического оборудования	
43.	Бухгалтерский учет для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
44.	Организация бухгалтерского учета на предприятии	
45.	Организация первичного учета документов на предприятии и пути его совершенствования	
46.	Организация и пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия торговли	
47.	Применение инструментов мерчандайзинга в розничных сетях	
48.	Развитие предпринимательства в розничной торговле	
49.	Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на результаты коммерческой деятельности	
50.	Инновационные методы управления коммерческой деятельностью предприятия	
51.	Прогнозирование и разработка конкурентных преимуществ торгового предприятия	
52.	Эффективное использование оборотными средствами торгового предприятия	
53.	Эффективное управление основными средствами торгового предприятия	
54.	Основные и оборотные средства торгового предприятия. Эффективность их использования	
55.	Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами, их состав и движение	
56.	Разработка мероприятий по снижению себестоимости продукции коммерческого предприятия	
57.	Пути совершенствования форм продаж и	

	методов обслуживания покупателей и методов обслуживания покупателей	
58.	Типы покупателей и особенности работы с ним	
59.	Анализ факторов, влияющих на принятие решения потребителем о покупке товара	
60.	Организация изучения потребительского спроса в торговой организации	
61.	Формирование цен на продукцию коммерческого предприятия	
62.	Формирование корпоративного имиджа коммерческого предприятия	
63.	Использование мерчандайзинга на предприятиях розничной торговли	
64.	Совершенствование организации коммерческой деятельности на предприятиях торговли	
65.	Анализ мероприятий по обеспечению конкурентоспособности торгового предприятия	
66.	Организация изучения потребительского спроса в торговом предприятии	
67.	Совершенствование коммерческой деятельности на торговых предприятиях	
68.	Анализ системы сбыта и продвижения товаров торгового предприятия	
69.	Оценка факторов, влияющих на принятие решения потребителем о покупке товара	
70.	Методы стимулирования продажи товаров	
71.	Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли	
72.	Организация рекламной деятельности торговой организации	
73.	Особенности организации электронной коммерции на товарном рынке	
74.	Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций на предприятиях торговли	
75.	Особенности разработки комплекса маркетинга в современных условиях	
76.	Возрастающая роль имиджа предприятия в условиях усиления конкуренции	
77.	Коммерческая работа по розничной продаже товаров	
78.	Анализ коммуникаций в сфере розничной торговли	
79.	Офлайн и онлайн-продажи в предприятии розничной торговли	
80.	Рекламная деятельность как эффективный инструмент сбыта в торговле	
81.	Разработка системы маркетинга для повышения эффективности коммерческой деятельности	

82.	Оценка эффективности маркетинговой деятельности торгового предприятия	
83.	Совершенствование комплекса маркетинга торговой организации	
84.	Маркетинговые исследования по изучению потребности и уровня удовлетворения клиентов торгового предприятия	
85.	Анализ маркетинговой среды коммерческого предприятия	
86.	Оценка качества обслуживания потребителей в розничной торговой организации	
87.	Совершенствование организационной деятельности отдела закупок коммерческого предприятия	
88.	Анализ конкурентоспособности коммерческого предприятия и пути ее повышения	
89.	Маркетинговое управление продажами в организации	
90.	Совершенствование комплекса маркетинга торгового предприятия	
91.	Выявление потребительских предпочтений с целью совершенствования маркетинговой деятельности	
92.	Организация продаж торгового предприятия	
93.	Технологии продажи товара (услуг) через способы эффективной презентации на основе вербального взаимодействия с клиентом	
94.	Повышение конкурентоспособности предприятия	
95.	Анализ системы сбыта и продвижения товаров	
96.	Совершенствование сбыта продукции на коммерческом предприятии	
97.	Ассортиментная политика торговой организации	
98.	Создание системы потребительской лояльности в организации розничной торговли	
99.	Оценка конкурентоспособности товара	
100.	Исследование каналов сбыта продукции оптового торгового предприятия	
101.	Управление продвижением продукции на внешних рынках	
102.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия	
103.	Совершенствование управления сервисной политикой организации	
104.	Анализ основных экономических показателей работы торгового предприятия	
105.	Психологические аспекты поведения покупателей	

106.	Психологические аспекты поведения покупателей	
107.	Анализ использования материальных запасов торгового предприятия	ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
108.	Анализ качества продовольственных товаров	
109.	Анализ ассортимента товаров для формирования ассортиментной политики розничного предприятия	
110.	Совершенствование ассортиментной политики предприятия в современных условиях	
111.	Оптимизация управления товарным ассортиментом на предприятиях розничной торговли	
112.	Анализ и потребительская оценка ассортимента продовольственных товаров	
113.	Стратегическое планирование ассортиментной политики коммерческого предприятия	
114.	Анализ и совершенствование ассортиментной политики предприятия на рынке	
115.	Анализ ассортиментной политики торговой организации при управлении ассортиментом зерномучных товаров	
116.	Формирование ассортимента кисломолочных товаров в розничном торговом предприятии, определение показателей качества	
117.	Влияние изменения сырьевой базы на формирование ассортимента и качества кондитерских изделий в соответствии с ассортиментной политикой предприятия	
118.	Формирование ассортимента товаров из пластмасс и определение их показателей качества	
119.	Формирование ассортимента макаронных изделий в соответствии с ассортиментной политикой торговой организации.	
120.	Изучение потребительского спроса и выявление потребностей при формировании ассортимента товаров бытовой химии	
121.	Управление ассортиментом переработанных плодов, определение их показателей качества	
122.	Формирование ассортимента овощей с учетом их ассортиментной принадлежности	
123.	Управление товарными запасами при формировании ассортимента электротехнических товаров	
124.	Планирование мер по ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь при реализации свежих овощей	
125.	Формирование эффективной системы товароснабжения предприятия	

126.	Планирование мер по ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь при реализации молочных товаров	
127.	Меры по предупреждению возникновения товарных потерь при поставке и реализации ассортимента кисломолочных товаров в розничном торговом предприятии	
128.	Планирование мер по ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь при реализации пищевых жиров	
129.	Методы управления товарными запасами, их использование в коммерческой деятельности торговых предприятий	
130.	Анализ эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли	
131.	Эффективность коммерческой деятельности предприятия в современных условиях	
132.	Системы и особенности маркирования непродовольственных товаров	
133.	Особенности маркирования трикотажных товаров в торговой организации, документальное сопровождение	
134.	Особенности маркировки, идентификация ассортиментной принадлежности при формировании ассортимента парфюмерно-косметических товаров	
135.	Учет, идентификация ассортиментной принадлежности при реализации ювелирных изделий	
136.	Особенности маркировки, идентификация ассортиментной принадлежности мебельных товаров	
137.	Особенности маркировки, идентификация ассортиментной принадлежности при формировании ассортимента товаров из пластмасс	
138.	Особенности маркировки, идентификация ассортиментной принадлежности при формировании ассортимента электротехнических товаров	
139.	Особенности маркировки и идентификации творога и творожных продуктов, оценка их качества, правила продажи	
140.	Особенности маркировки и идентификации молочных товаров	
141.	Особенности маркировки и идентификации продуктов детского питания	
142.	Оценка качества, диагностика дефектов, определение градации качества вкусовых товаров	

143.	Особенности оценки качества и идентификация пушно-меховых товаров	
144.	Классификация ассортимента и оценка качества галантерейных товаров в торговой организации,	
145.	Оценка качества и диагностирование дефектов посуды-хозяйственных товаров в торговой организации	
146.	Идентификация ассортиментной принадлежности и особенности оценки качества туристических товаров	
147.	Классификация ассортимента и особенности оценки качества обувных товаров в розничном торговом предприятии	
148.	Идентификация и оценка качества сахаристых кондитерских изделий, реализуемых в розничных торговых сетях	
149.	Особенности идентификации и оценки качества детских трикотажных товаров в розничном торговом предприятии	
150.	Классификация, идентификация и оценка качества швейных товаров в розничном торговом предприятии	
151.	Оценка качества, диагностика дефектов, определение градации качеств пищевых растительных жиров	
152.	Идентификация ассортиментной принадлежности и особенности оценки качества мучных кондитерских товаров	
153.	Особенности идентификации, оценки качества и диагностики дефектов мебельных товаров	
154.	Идентификация и оценка качества шоколадных изделий, реализуемых в розничных торговых сетях	
155.	Идентификация и фальсификация пищевых жиров животного происхождения	
156.	Идентификация, особенности маркировки и оценки качества макаронных изделий	
157.	Идентификация колбасных изделий, особенности маркировки и хранения в розничных торговых сетях	
158.	Классификация, идентификация и особенности оценки качества соковой продукции, реализуемой розничным торговым предприятием	
159.	Особенности идентификации, оценки качества и диагностики дефектов мясных товаров	
160.	Особенности идентификации, оценки качества и диагностики дефектов нерыбных объектов водного промысла	
161.	Особенности идентификации, оценки качества и диагностики дефектов масла из коровьего	

	молока	
162.	Контроль условий и сроков хранения макаронных изделий как способ обеспечения сохраняемости на предприятии розничной торговли	
163.	Оформление документации в соответствии с установленными требованиями с использованием информационных технологий при осуществлении связей с поставщиками зерномучных товаров в розничной торговле	
164.	Организация процесса товародвижения и его документальное сопровождение при формировании ассортимента молочных товаров в торговой организации	
165.	Оформление документации в соответствии с установленными требованиями с использованием информационных технологий при осуществлении связей с поставщиками колбасных изделий в розничной торговле	
166.	Контроль условий и сроков хранения молочных товаров как способ обеспечения сохраняемости на предприятии розничной торговли	
167.	Организация процесса товародвижения и его документальное сопровождение, оценка качества при управлении ассортиментом кисломолочных товаров	
168.	Документационное оформление поставки и реализации, оценка качества молочных продуктов детского питания в розничном торговом предприятии	
169.	Обеспечение сохраняемости и соблюдения санитарно-эпидемиологических требований на предприятии розничной торговли при реализации мучных кондитерских изделий	
170.	Обеспечение сохраняемости и соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке при формировании ассортимента сычужных сыров	
171.	Обеспечение сохраняемости и соблюдения санитарно-эпидемиологических требований на предприятии розничной торговли при реализации рыбных товаров	
172.	Обеспечение сохраняемости и соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке при формировании ассортимента мясных товаров	
173.	Режим хранения и его влияние на качество яичных товаров, реализуемых в розничных торговых сетях, особенности оценки качества	
174.	Особенности приемки парфюмерно-косметических товаров по качеству и	

	количеству, идентификация и оценка качества	
175.	Приемка по количеству и качеству безалкогольных напитков в розничной торговой сети	
176.	Особенности приемки непродовольственных товаров по количеству	
177.	Особенности приемки зерномучных товаров по количеству, идентификация и оценка качества	
178.	Особенности определения размеров детских швейных товаров в торговой организации при приемке по качеству	
179.	Особенности определения размеров обувных товаров в торговой организации при приемке по качеству и количеству	
180.	Особенности оформления документации в соответствии с установленными требованиями с использованием информационных технологий при приемке мясных товаров в розничной торговле	
181.	Особенности оформления документации на подтверждение соответствия при поставке и реализации продуктов детского питания	
182.	Контроль документов, подтверждающих соответствие, при поставке и реализации рыбных товаров	
183.	Особенности оформления документации на подтверждение соответствия при поставке и реализации кондитерских изделий	
184.	Особенности оформления документации на подтверждение соответствия при поставке и реализации молочных товаров, особенности их выкладки	
185.	Осуществление профессиональной деятельности продавца в соответствии с действующим законодательством	ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
186.	Реализация торгово-технологических процессов в розничном магазине	
187.	Участие продавца продовольственных товаров в инвентаризации с использованием 1С	
188.	Осуществление профессиональной деятельности продавца продовольственных товаров в соответствии с должностной инструкцией	

Тематика дипломных работ соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей и направлена на формирование компетенций указанных модулей.

Перечень тем по дипломным работам:

- разрабатывается преподавателями МДК в рамках профессиональных модулей;
- рассматривается на заседаниях цикловых методических комиссий;
- утверждается после предварительного положительного заключения работодателей.

Структура дипломной работы:

- 1) введение
- 2) основная часть
 - теоретическая часть
 - практическая часть
- 3) заключение
- 4) список использованной литературы
- б) приложения

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

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

- понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;
- осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
- самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

Работа над практической частью должна позволить руководителю оценить уровень развития следующих общих компетенций:

- организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;
- принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;
- владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий
- ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

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

Защита выпускных квалификационных работ

К защите ВКР допускаются лица, завершившие полый курс обучения и успешно прошедшие все предшествующие аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом, в соответствии с ФГОС СПО.

Заместитель директора по учебной работе после ознакомления с отзывом и рецензией решает вопрос о допуске студента к защите и передаёт выпускную квалификационную работу в Государственную экзаменационную комиссию (ГЭК). Факт допуска к защите подтверждается резолюцией заместителя директора на титульном листе работы.

При защите ВКР оценивается:

- глубина проработки теоретических вопросов, исследуемых на основе анализа используемых источников;
- полнота и глубина раскрытия темы, правильное соотношение теоретического и фактического материала, связь теоретических положений с практикой;
- умелая систематизация данных в виде таблиц, графиков, схем с необходимым анализом, обобщением и выявлением тенденций развития организации, учреждения;

- критический подход к изучаемым фактическим материалам с целью поиска резервов повышения эффективности деятельности организации, учреждения;
- аргументированность, самостоятельность выводов, обоснованность предложений и рекомендаций;
- четкость структуры работы, грамотность, хороший язык и стиль изложения, правильное оформление, как самой работы, так и научно-справочного аппарата;

Выступление в ходе защиты должно быть четким и лаконичным; содержать основные направления дипломной работы; освещать выводы и результаты проведенного исследования.

Процедура защиты состоит из краткого сообщения автора работы об основном содержании работы, выводах и рекомендациях автора (рекомендуется использование электронных презентаций), ответов дипломанта на замечания членов комиссии и присутствующих, коллективного обсуждения качества работы и ее окончательной оценки.

Документы государственной итоговой аттестации

Решение ГЭК о присвоении квалификации «Менеджер по продажам» по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», о выдаче диплома выпускникам, прошедшим ГИА оформляется протоколом ГЭК и приказом ректора.

По окончании государственной итоговой аттестации ГЭК составляет ежегодный отчет о работе.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению:

При выполнении выпускной квалификационной работы:

Реализация программы ГИА предполагает наличие кабинета подготовки к итоговой аттестации, оборудованного следующим образом:

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

При защите выпускной квалификационной работы и проведении демонстрационного экзамена:

Для защиты выпускной работы и проведению демонстрационного экзамена отводится специально подготовленный кабинет, оснащенный следующим образом:

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

3.2 Информационное обеспечение государственной итоговой аттестации

- Программа государственной итоговой аттестации
- Методические рекомендации по выполнению и оформлению выпускной квалификационной работы

- Литература по специальности
- Периодические издания по специальности
- Обеспечение доступа к информационным, научным и методическим ресурсам сети Интернет

3.3 Общие требования к организации и проведению государственной итоговой аттестации

1. Для проведения ГИА создается Государственная экзаменационная комиссия в соответствии с Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (утвержденном Приказом Минобрнауки РФ № 968 от 16 августа 2013 г.)
2. Защита дипломной работы (продолжительность защиты до 30 минут) включает доклад автора дипломной работы (не более 7-10 минут) с демонстрацией презентации или других наглядных материалов, разбор отзыва руководителя и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы автора дипломной работы. Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной работы, а также рецензента.
- 3.
4. При подготовке к ГИА студентам оказываются консультации руководителями от образовательного учреждения, назначенными распорядительным документом. Во время подготовки студенту может быть предоставлен доступ в Интернет.
5. Требования к учебно-методической документации: наличие рекомендаций к выполнению выпускных квалификационных работ.

3.4 Кадровое обеспечение государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация проводится Государственной экзаменационной комиссией (ГЭК) и апелляционной комиссией (АК). Заявка по кандидатурам председателей ГЭК, а также по составам ГЭК и АК подается в Управление развития СПО, в соответствии с установленными формами. Составы ГЭК и АК утверждаются приказом курирующего проректора.

ГЭК возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность ГЭК, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам. Кандидатура председателя ГЭК утверждается не позднее 20 декабря текущего года на следующий календарный год (с 1 января по 31 декабря) Министерством образования и науки РФ на основании решения Ученого совета Университета. Председателем ГЭК утверждается лицо, не работающее в Университете и структурных подразделениях СПО, из числа:

- руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность по профилю подготовки выпускников, имеющих ученую степень и (или) ученое звание;
- руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность по профилю подготовки выпускников, имеющих высшую квалификационную категорию;
- представителей работодателей по профилю подготовки выпускников.

ГЭК формируется из педагогических работников образовательной организации и лиц, приглашенных из сторонних организаций: педагогических работников, имеющих ученую степень и (или) ученое звание, высшую или первую квалификационную категорию, представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников. Численный состав ГЭК составляет 6 человек, включая председателя, заместителя председателя, трех членов комиссии и секретаря комиссии.

АК состоит из председателя, не менее 5 членов из числа педагогических работников образовательной организации, не входящих в данном учебном году в состав

государственных экзаменационных комиссий и секретаря. Председателем АК является руководитель образовательной организации либо лицо, исполняющее в установленном порядке обязанности руководителя образовательной организации. Секретарь избирается из числа членов АК.

4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Процедура оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется членами экспертной группы в соответствии с требованиями комплекта оценочной документации. Баллы за выполнение заданий демонстрационного экзамена выставляются в соответствии со схемой начисления баллов, приведенной в комплекте оценочной документации. Необходимо осуществить перевод полученного количества баллов в оценки по пятибалльной шкале. 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%. Перевод баллов в оценку может быть осуществлен на основе таблицы 2.

Таблица 2
Перевод баллов в оценку

Перевод в балловую систему оценивания:

- от 30% до 50% - 3 балла
- от 50% до 70% - 4 балла
- от 70% до 100% - 5 баллов
- до 30% - 2 балла

Распределение значений максимальных баллов зависит от вида аттестации, уровня демонстрационного экзамена, составляющей части уровня демонстрационного экзамена.

Общее количество баллов задания по всем критериям оценки составляют:

- для базового уровня - 50 баллов
- для профильного уровня - 80 баллов.

Распределение баллов по критериям оценивания для демонстрационного экзамена базового уровня (инвариантная часть) в рамках ГИА представлены в таблице 3.

Таблица 3.
Распределение баллов по критериям оценивания
для демонстрационного экзамена базового уровня в рамках ГИА

№ п/п	Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Критерий оценивания	Баллы
1	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций	10,00
		На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение	4,00
		Принятие товаров по количеству и качеству	6,00

		Эксплуатация торгово-технологического оборудования	6,00
2	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Участие в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	12,00
		Применение методов и приемов анализа финансово- хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществление денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов.	12,00
ИТОГО			50,00

В основе оценки дипломной работы лежит пятибалльная система.

«Отлично» выставляется, если дипломная работа:

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

«Хорошо» выставляется, если дипломная работа:

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

«Удовлетворительно» выставляется, если дипломная работа:

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

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

«Неудовлетворительно» выставляется, если дипломная работа:

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

Таблица 5

Критерии оценки дипломной работы

критерии	показатели оценки «2 - 5»			
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
Актуальность	Актуальность исследования автором не обосновывается. Сформулированы цель, задачи не точно и не полностью, (работа не зачтена – необходима доработка). Неясны цели и задачи работы (либо они есть, но абсолютно не согласуются с содержанием)	Актуальность либо вообще не сформулирована, либо сформулирована в самых общих чертах – проблема не выявлена и, что самое главное, не аргументирована (не обоснована со ссылками на источники). Не четко сформулированы цель, задачи, предмет, объект исследования, методы, используемые в работе	Автор обосновывает актуальность направления исследования в целом, а не собственной темы. Сформулированы цель, задачи, предмет, объект исследования. Содержание работы более или менее точно отражает основные аспекты изучаемой темы.	Актуальность проблемы исследования обоснована анализом состояния действительности. Сформулированы цель, задачи, предмет, объект исследования, методы, используемые в работе.

Логика работы	Содержание и тема работы плохо согласуются между собой.	Содержание и цели работы не всегда согласуются между собой. Некоторые части работы не связаны между собой.	Содержание, как целой работы, так и ее частей связано с темой работы, имеются небольшие отклонения. Логика изложения, в общем и целом, присутствует – одно положение вытекает из другого.	Содержание, как целой работы, так и ее частей связано с темой работы. В каждой части (главе, параграфе) присутствует обоснование, почему эта часть рассматривается в рамках данной темы
Сроки	Работа сдана с опозданием (более 3-х дней задержки)	Работа сдана с опозданием.	Работа сдана в срок (либо с опозданием в 2-3 дня)	Работа сдана с соблюдением всех сроков
Самостоятельность в работе	Большая часть работы списана из одного источника, либо заимствована из сети Интернет. Авторский текст почти отсутствует (или присутствует только авторский текст.) Научный руководитель не знает ничего о процессе написания студентом работы, студент отказывается показать черновики, конспекты. Антиплагиат меньше 50%.	Самостоятельные выводы либо отсутствуют, либо присутствуют только формально. Автор недостаточно хорошо ориентируется в содержании, путается в изложении материала. Слишком большие отрывки (более двух абзацев) переписаны из источников.	После каждой главы, параграфа автор работы делает выводы. Выводы порой слишком расплывчаты, иногда не связаны с содержанием параграфа. Автор не всегда обоснованно и конкретно выражает свое мнение по поводу основных аспектов содержания работы.	После каждой главы, параграфа автор работы делает самостоятельные выводы. Автор четко, обоснованно и конкретно выражает свое мнение по поводу основных аспектов содержания работы. Студент достаточно свободно ориентируется в терминологии, используемой в ВКР
Оформление работы	Много нарушений правил оформления работы, неверно оформлены ссылки.	Представленная ВКР не во всем соответствует предъявляемым требованиям	Есть некоторые недочеты в оформлении работы, в оформлении ссылок.	Соблюдены все правила оформления работы.

Используемые источники	Автор совсем не ориентируется в материале, не может назвать и кратко изложить содержание используемых книг. Изучено менее 5 источников	Изучено менее десяти источников. Автор слабо ориентируется в материале, путается в содержании используемых книг.	Изучено более десяти источников. Автор ориентируется в материале, может перечислить и кратко изложить содержание используемых книг	Количество источников более 15. Все они использованы в работе. Студент легко ориентируется в материале, может перечислить и кратко изложить содержание используемых книг
------------------------	--	--	--	--

