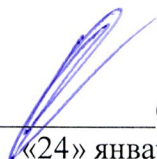


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

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

СОГЛАСОВАНО

Председатель Государственной
экзаменационной комиссии

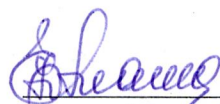


О.А. Аничкина

«24» января 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор Московского технологического
колледжа питания



Е.Н. Махиненко

«25» января 2024 г.

**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
ВЫПУСКНИКОВ**

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

Москва 2024 год

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА | 4 |
| 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ | 5 |
| 1.1. Область применения Программы государственной итоговой аттестации | 5 |
| 1.2. Цели и задачи государственной итоговой аттестации | 7 |
| 1.3. Количество часов, отводимое на государственную итоговую аттестацию: | 7 |
| 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ | |
| 2.1. Форма и сроки проведения государственной итоговой аттестации: | 8 |
| 2.2. Содержание государственной итоговой аттестации, включая типовой фонд оценочных средств | 10 |
| 2.3. Документы государственной итоговой аттестации | 17 |
| 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ | 18 |
| 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению: | 18 |
| 3.2. Информационное обеспечение государственной итоговой аттестации | 18 |
| 3.3. Общие требования к организации и проведению государственной итоговой аттестации | 18 |
| 3.4. Кадровое обеспечение государственной итоговой аттестации | 20 |
| 4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ | 21 |
| 4.1. Оценка выпускной квалификационной работы | 21 |

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 16 августа 2013 года № 968, изменениями, внесенными в Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013 г. № 968, утвержденными приказом Министерства образования и науки РФ от 31 января 2014 года № 74, 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, а также нормативно-правовым регулированием в сфере образования, определенным в соответствии с Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 ноября 2017 г. № 1138 «О внесении изменения в порядок государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013 г. № 968.

Целью государственной итоговой аттестации является установление степени готовности обучающегося к самостоятельной деятельности, сформированности профессиональных компетенций в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Программа государственной итоговой аттестации является частью ОП СПО ПССЗ по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Итоговая аттестация, завершающая освоение ОП СПО ПССЗ, является обязательной.

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

Форма государственной итоговой аттестации выпускников специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» является выпускная квалификационная работа (ВКР).

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

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

В программе итоговой аттестации разработана тематика ВКР, отвечающая следующим требованиям: овладение профессиональными компетенциями,

комплексность, реальность, актуальность, уровень современности используемых средств.

Требования к выпускной квалификационной работе по специальности доведены до студентов в процессе изучения общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей. Студенты ознакомлены с содержанием, методикой выполнения выпускной квалификационной работы и критериями оценки результатов защиты.

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 сохранности товаров;
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих и соответствующих профессиональных компетенций (ПК) и общие компетенции (ОК):

Вид деятельности «**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

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК10 Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Вид деятельности **«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.

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК10 Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Вид деятельности «**Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости 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 сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

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

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

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

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК10 Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

1.2 Цели и задачи государственной итоговой аттестации

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня освоения 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:

- выполнение выпускной квалификационной работы – 144 часа (4 недели),
- защита выпускной квалификационной работы – 72 часа (2 недели).

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ 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

Примерная тематика выпускных квалификационных работ:

| № п/п | Тема работы | Профессиональный модуль |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 1. | Организация труда работников предприятия торговли | ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью |
| 2. | Организация размещения и выкладки товаров в магазине | |
| 3. | Предъявление претензий и санкций в процессе коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. | |
| 4. | Государственное регулирование коммерческой деятельности | |
| 5. | Классификация предприятий розничной торговли с учетом признаков логистической интеграции | |
| 6. | Инновационные формы организации и развития розничных торговых сетей | |
| 7. | Основные и дополнительные услуги оптовой торговли. | |
| 8. | Основные и дополнительные услуги оптовой торговли. | |
| 9. | Особенности разработки комплекса маркетинга в современных условиях | |
| 10. | Оказание услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли | |
| 11. | Инновационная деятельность предприятия розничной торговли – основное конкурентное преимущество в условиях цифровизации | |
| 12. | Добровольная сертификации услуг в розничной торговле | |
| 13. | Добровольная сертификации услуг в оптовой торговле | |
| 14. | Сертификации как выход на новый качественный уровень для проведения успешной конкурентоспособной борьбы на товарном рынке | |

| | | |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| 15. | Декларирование соответствия услуг как необходимая процедура подтверждения и гарантии соответствия качества и безопасности | |
| 16. | Организация рекламы в коммерческой деятельности предприятия и оценка ее эффективности | |
| 17. | Применение ИС для оптимизации бизнес-процессов предприятия | |
| 18. | Разработка эффективной стратегии управления финансовой деятельностью организации | |
| 19. | Современные программы лояльности для персонала в предприятии розничной торговли; их роль в повышении мотивации персонала | |
| 20. | Микроэкономические показатели как характеристика состояния и результата хозяйственной деятельности коммерческого предприятия | |
| 21. | Изменение микроэкономических показателей предприятия как интенсивный путь экономического роста | |
| 22. | Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия | |
| 23. | Стратегия гибкого ценообразования в розничной торговли | |
| 24. | Коммерческая работа по розничной продаже товаров | |
| 25. | Производство собственной кулинарной продукции - новый вид бизнеса сетевого торгового предприятия | |
| 26. | Влияние на финансово-хозяйственную деятельность торгового предприятия инноваций в оказании торговых услуг | |
| 27. | Анализ финансово-хозяйственную деятельность торгового предприятия при внедрении категорийного менеджмента | |
| 28. | Анализ ассортиментной политики торговой организации при управлении ассортиментом зерномучных товаров | |
| 29. | Оперативные процессы в предприятии розничной торговли | |
| 30. | Особенности формирования ассортимента и управление товарными запасами в розничном торговом предприятии | |
| 31. | Влияние изменения сырьевой базы на формирование ассортимента и качество кондитерских изделий | |
| 32. | Формирование ассортимента, изучение покупательского спроса, осуществление | |

| | | |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| | связей с поставщиками при формировании ассортимента товаров из пластмасс | |
| 33. | Формы розничной продажи товаров и стимулирование продаж | |
| 34. | Государственное регулирование коммерческой деятельности | |
| 35. | Организация маркетинговых исследований на рынке | ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности |
| 36. | Организация маркетинговых исследований на потребительском рынке | |
| 37. | Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций | |
| 38. | Финансовые показатели коммерческой деятельности торгового предприятия | |
| 39. | Использование методов и приемов статистики как основа успеха коммерческого предприятия при формировании товарного ассортимента | |
| 40. | Коммерческая деятельность как предмет статистического исследования | |
| 41. | Анализ динамики и структуры товарооборота торговой организации с применением индексного метода | |
| 42. | Закупочная логистика как средство удовлетворения потребностей предприятия в ресурсах и материалах с максимально возможной экономической эффективностью | |
| 43. | Возрастающая роль логистики в повышении эффективности деятельности предприятия розничной торговли | |
| 44. | Оптимизация и интегрирование внешних и внутренних материальных потоков при помощи коммерческой логистики как путь повышения конкурентоспособности торгового предприятия | |
| 45. | Коммерческая работа по формированию ассортимента товаров в розничной торговой сети | |
| 46. | Использование компьютерных технологий в бухгалтерском учете для повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия | |
| 47. | Логистические операции в предприятии розничной торговли и их влияние на конкурентоспособность предприятия розничной торговли | |
| 48. | Регламент ведения материального учета в коммерческом предприятии | |

| | |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 49. | Трансформация непрофильной организации в цифровую бизнес-экосистему |
| 50. | Управление документооборотом торгового предприятия |
| 51. | Коммерческая деятельность по товародвижению и ее эффективность |
| 52. | Развитие нормативно-правовой базы предприятия розничной торговли |
| 53. | Стандарты системы управления документами как инструментальный системного и контролируемого подхода к работе с документами, подтверждающие деловую деятельность |
| 54. | Оmnikanальность – тенденция развития технологий продаж в современных условиях торгового бизнеса |
| 55. | Комплекс продвижения товаров предприятия розничной торговли |
| 56. | Таргетированная реклама как способ продвижения в интернете |
| 57. | SEO – продвижение предприятия розничной торговли |
| 58. | Анализ факторов макро-среды предприятия розничной торговли |
| 59. | Роль маркетингового подхода в коммерческой деятельности торгового предприятия |
| 60. | Анализ факторов внутренней среды предприятия розничной торговли |
| 61. | Анализ товарной и ценовой политики на предприятии розничной торговли |
| 62. | Анализ факторов микро-среды предприятия розничной торговли |
| 63. | Совершенствование сбытовой политики на примере торгового предприятия |
| 64. | Анализ конкурентных преимуществ предприятий розничной торговли |
| 65. | Маркетинговые и конкурентные стратегии предприятия розничной торговли |
| 66. | Понятие потребительская ценность и ее формирование предприятием розничной торговли |
| 67. | Каналы дистрибуции и управление ими |
| 68. | Категорийный менеджмент – современный подход в управлении предприятием розничной торговли |
| 69. | Программа маркетинг-микс стратегии предприятия розничной торговли |
| 70. | Анализ свойств ассортимента |

| | | |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| | предприятия розничной торговли. | |
| 71. | Понятие товарных запасов; их роль при формировании ассортимента в торговом предприятии | ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров |
| 72. | Показатели, характеризующие товарные запасы предприятия | |
| 73. | Управление товарными запасами и организация технологического процесса в торговом предприятии | |
| 74. | Роль стандартов и инструкции при приемки товаров по качеству и количеству для снижения брака и недостачи | |
| 75. | Автоматизация этапов приемки товаров по качеству и количеству | |
| 76. | Основные правила, нормативы и сроки приемки товаров для контрагентов | |
| 77. | Организация работы с тарой в предприятии торговли | |
| 78. | Товарные категории ассортимента предприятия розничной торговли | |
| 79. | Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами | |
| 80. | Анализ товарооборота предприятия розничной торговли | |
| 81. | Договорная работа организаций с поставщиками товаров и её эффективность | |
| 82. | Эксплуатация торгового оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда в торговом предприятии | |
| 83. | Роль развития материально-технической базы предприятия в повышении его эффективной деятельности | |
| 84. | Содержание коммерческой деятельности современной организации розничной торговли | |
| 85. | Техническая оснащенность предприятий розничной торговли в современных условиях как фактор повышения уровня продаж и сокращения потерь | |
| 86. | Коммерческая деятельность по организации хозяйственных связей с поставщиками | |
| 87. | Технологии управления ассортиментом в отделах предприятия розничной торговли | |
| 88. | Оценка качества, диагностика дефектов, определение градации качеств пищевых жиров | |
| 89. | Штрих-кодирование как средство | |

| | | |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | управления товародвижением | |
| 90. | Особенности идентификации, оценки качества и диагностики дефектов при приемке и реализации обувных товаров в розничном торговом предприятии | |
| 91. | Основа правил мерчандайзинга – поведение покупателей в магазине | |
| 92. | Контроль условий хранения и транспортирования мороженого как способ обеспечения сохраняемости на предприятии розничной торговли | |
| 93. | Совершенствование методов контроля качества товаров в процессе хранения, транспортирования, реализации. | |
| 94. | Оформление документации в соответствии с установленными требованиями с использованием информационных технологий при осуществлении связей с поставщиками охотничьих товаров в розничной торговле | |
| 95. | Организация процесса товародвижения и его документальное сопровождение при формировании ассортимента галантерейных товаров в торговой организации | |
| 96. | Оформление документации в соответствии с установленными требованиями с использованием информационных технологий при осуществлении связей с поставщиками мясных товаров в розничной торговле | |
| 97. | Правила работы с покупателями в конфликтных ситуациях | |
| 98. | Документальное сопровождение поставок и реализации трикотажных товаров в торговой организации | |
| 99. | Организация хозяйственных связей предприятия розничной торговли | |
| 100. | Анализ товарооборота предприятия розничной торговли | |
| 101. | Обеспечение сохраняемости и соблюдения санитарно-эпидемиологических требований на предприятии розничной торговли при реализации кондитерских изделий | |
| 102. | Обеспечение сохраняемости и соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке при формировании ассортимента сыров | |

| | | |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| 103. | Обеспечение сохраняемости и соблюдения санитарно-эпидемиологических требований на предприятии розничной торговли при реализации рыбных товаров | |
| 104. | Обеспечение сохраняемости и соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке при формировании ассортимента мясных товаров | |
| 105. | Обеспечение сохраняемости и соблюдения санитарно-эпидемиологических требований на предприятии розничной торговли при реализации мучных кондитерских изделий | |
| 106. | Режим хранения и его влияние на качество яиц и яйцепродуктов, реализуемых в розничных торговых сетях, особенности оценки качества | |
| 107. | Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности предприятия розничной торговли | |
| 108. | Приемка по количеству и качеству безалкогольных напитков в розничной торговой сети | |
| 109. | Особенности приемки плодоовощных товаров по количеству и качеству, их дефекты и причины возникновения | |
| 110. | Особенности приемки зерномучных товаров по качеству и количеству, идентификация и оценка качества | |
| 111. | Особенности определения размеров швейных товаров в торговой организации при приемке из по количеству и качеству | |
| 112. | Особенности оформления документации в соответствии с установленными требованиями с использованием информационных технологий при приемке мясных товаров в розничной торговле | |
| 113. | Особенности оформления документации на подтверждение соответствия при поставке и реализации детского питания | |
| 114. | Контроль документов, подтверждающих соответствие, при поставке и реализации рыбных товаров | |
| 115. | Особенности оформления документации на подтверждении соответствия при поставке и реализации сахаристых кондитерских изделий | |

| | | |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 116. | Особенности оформления документации на подтверждение соответствия при поставке и реализации молочных товаров, особенности их выкладки | |
| 117. | Роль цифровых технологий в управлении финансовыми потоками организации | ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих |
| 118. | Социальные сети как платформа современных интернет-СМИ для МТКП | |
| 119. | Способы продвижения образовательных услуг в современных условиях | |
| 120. | Методы маркетинга при изучении и прогнозировании спроса на продовольственные товары в магазинах розничной торговли | |
| 121. | Спрос и предложение – основа рыночного механизма (на примере предприятия) | |
| 122. | Формирование программы ФОССТИС предприятия розничной торговли | |
| 123. | Сравнительный анализ массового и сегментированного рынка (на примере предприятия) | |
| 124. | Разработка рекламной кампании МТКП | |
| 125. | Организация рекламной деятельности и пути её совершенствования в Московском технологическом колледже питания | |
| 126. | Развитие интегрированных маркетинговых коммуникаций в предприятии торговли | |
| 127. | Рекламная деятельность образовательного учреждения и пути её совершенствования <i>(на примере Московского технологического колледжа питания)</i> | |
| 128. | Возрастающая роль имиджа предприятия в условиях усиления конкуренции | |
| 129. | Традиционный маркетинговый анализ ассортимента | |
| 130. | Потребительское поведение; основные типы покупателей | |
| 131. | Идентификация колбасных изделий при приемке по качеству в розничных торговых сетях, особенности маркировки и хранения | |
| 132. | Принципы и уровни мерчандайзинга предприятия розничной торговли | |
| 133. | Квалификация торгового персонала; ключевые компетенции | |
| 134. | Формы оплаты труда в предприятии розничной торговли | |

| | |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 135. | Активная продажа, правила и этапы активной продажи |
| 136. | Осуществление профессиональной деятельности продавца в соответствии с действующим законодательством |
| 137. | Анализ производственных и коммерческих процессов предприятия розничной торговли |
| 138. | Технологические операции по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации в розничном торговом предприятии |
| 139. | Офлайн-продажи и онлайн-продажи в предприятии розничной торговли |
| 140. | Анализ коммуникаций в сфере розничной торговли |
| 141. | Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности |
| 142. | Разработка рекламного бюджета продвижения образовательных услуг |
| 143. | Реклама как фактор продвижения образовательных услуг |
| 144. | Повышение эффективности рекламной деятельности Московского технологического колледжа питания |
| 145. | Организация рекламной деятельности образовательного учреждения |

Тематика выпускной квалификационной работы соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей и направлена на формирование компетенций указанных модулей.

Перечень тем по выпускным квалификационным работам:

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

Структура выпускной квалификационной работы:

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

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

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

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

Работа над 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 полный 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.

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

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

«Отлично» выставляется за следующую ВКР:

- 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 за следующую ВКР:

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

«Удовлетворительно» выставляется за следующую ВКР:

- носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности предприятия (организации), в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;
- в отзывах руководителя и рецензента имеются замечания по содержанию работы и методике анализа;
- при защите студент проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется за следующую ВКР:

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

4. При подготовке к ГИА 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**

4.1 Оценка выпускной квалификационной 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 |

Рецензия
на рабочую программу «Государственная итоговая аттестация»
по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»
Московского технологического колледжа питания
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Представленная рабочая программа «Государственная итоговая аттестация» предназначена для подготовки специалистов среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция». Составлена в соответствии с ФГОС СПО, учебным планом и профессиональным стандартом.

Максимальная нагрузка – 216 часов. Рабочая программа Государственной итоговой аттестации (далее ГИА) соответствует нормативным и методическим требованиям, предъявляемым к программам ГИА.

Программа состоит из пояснительной записки, включающих цели ГИА, объем и формы проведения государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 «Коммерция».

В программе итоговой аттестации разработана тематика выпускных квалификационных работ, отвечающих следующим требованиям: овладение профессиональными компетенциями, комплексность, реальность, актуальность, уровень современности используемых средств.

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.

Программа государственной итоговой аттестации является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция» в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД) специальности.

Содержание рабочей программы позволяет проверить и оценить как уровень теоретической подготовки обучающихся, так и наличие у них практических навыков.

Рабочая программа составлена на высоком профессиональном уровне, отвечает требованиям подготовки специалиста среднего специального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция» и рекомендуется к использованию в учебном процессе.

Рецензент, преподаватель первой
квалификационной категории,
председатель ПЦК
Дмитровского
рыбохозяйственного технологического
института ФГБОУ ВО «АГТУ»



по *Технологии* Ю.Н. Бортникова