

БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ  
«КАЛАЧИНСКИЙ АГРАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

Программа рассмотрена  
на заседании ЦМК  
Протокол № 4  
от «20» 11 2020 г.

СОГЛАСОВАНО  
Заместитель директора по УПР  
Е.Н. Тястова  
«21» 11 2020 г.

ОДОБРЕНО

Работодатель

И.В. Куликов К.В.

наименование предприятия

Куликов К.В.

должность, подпись, ФИО

12.10.2020

дата



ОДОБРЕНО

Председатель ГЭК

подпись, ФИО

дата

МП

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

по специальности - 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

на 2022/2023 учебный год

## 1. Общие положения

Программа государственной итоговой аттестации является частью образовательной программы среднего профессионального образования и определяет совокупность требований к государственной итоговой аттестации студентов бюджетного профессионального образовательного учреждения Омской области «Калачинский аграрно-технический техникум» на 2018/2019 учебный год.

Программа государственной итоговой аттестации (далее – ГИА) разработана в соответствии с:

- Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»;
- «Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования», утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 16 августа 2013 года № 968 (в ред. Приказа Минобрнауки РФ от 31.01.2014 № 74, от 17.11.2017 №1138);
- «Положением о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования», утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 18 апреля 2013 г. № 291;
- Положением о проведении государственной итоговой аттестации в бюджетном профессиональном образовательном учреждении Омской области «Калачинский аграрно-технический техникум» (далее – БПОУ КАТТ, техникум).

Целью ГИА является определение соответствия результатов освоения студентами образовательной программы среднего профессионального образования (далее – образовательная программа) требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Задачей ГИА является комплексная проверка уровня сформированности общих и профессиональных компетенций выпускника, в соответствии с требованиями ФГОС СПО по профессии.

Государственная итоговая аттестация является частью оценки качества освоения образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» и является обязательной процедурой для выпускников очной формы обучения, завершающих освоение образовательной программы среднего профессионального образования.

К государственной итоговой аттестации, допускаются студенты, не имеющие академических задолженностей и в полном объеме выполнившие учебный план по образовательной программе.

Необходимым условием допуска к государственной итоговой аттестации является представление документов, подтверждающих освоение выпускниками общих и профессиональных компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности.

## 2. Требования к уровню подготовки выпускников

Выпускник должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

- 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 личного 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;
- ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Выпускник должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

- 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.

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.

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 и 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.

ПК 4.1. Выполнять расчетные операции с покупателями.

ПК4.2. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки.

ПК4.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладка на торгово-технологическом оборудовании.

### 3. Форма и срок проведения государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация выпускников БПОУ КАТТ по образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» проводится в форме защиты выпускной квалификационной работы (далее ВКР). Видом выпускной квалификационной работы является дипломная работа.

В соответствии с учебным планом объем времени на государственную итоговую аттестацию составляет 6 недель (4 недели на подготовку дипломной работы с « 22 » мая по « 16 » июня 2023 г., 2 недели на защиту ВКР с « 19 » июня по « 30 » июня 2023 г.)

### 4. Требования к ВКР

В соответствии с Положением о проведении государственной итоговой аттестации техникума организацию и контроль выполнения ВКР осуществляет руководитель ВКР, назначенный приказом директора техникума.

Для студентов, завершающих обучение по программе подготовки среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», выпускная квалификационная работа проводится в виде выпускной квалификационной работы (далее – ВКР).

## 5. Темы выпускных квалификационных работ

ВКР должна предусматривать сложность работы не ниже уровня квалификации, предусмотренного профессиональным стандартом по специальности.

Присваиваемая квалификация : Менеджер по продажам

№	Темы ВКР	Вид профессиональной деятельности/ профессиональные компетенции
1	Теоретические основы коммерческой деятельности.	ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
2	Анализ хозяйственных связей розничных торговых предприятий и пути их совершенствования.	ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
3	Управление товарными запасами и потоками в коммерческой деятельности.	ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству. ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
4	Приемка товаров по количеству и качеству и его регулирование в коммерческой деятельности.	ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
5	Анализ соблюдения нормативно - правовых актов при оказании услуг в розничной торговле.	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.
6	Услуги оптовой торговли и пути их совершенствования.	ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач
7	Организация торговли в розничных торговых предприятиях	коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
8	Организация торговли в оптовых предприятиях	ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
9	Организация и технология продажи товаров в торговом предприятии, пути их совершенствования.	ПК 1.10 Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование
10	Роль и значение технологических процессов в организации коммерческой деятельности торгового предприятия	

11	Организация и соблюдение правил охраны труда в торговом предприятии.	<p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p> <p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p> <p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p> <p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p> <p>ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p> <p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p> <p>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.</p> <p>ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей</p>
12	Современные средства упаковки и пакетирования в торговле.	
13	Коммерческая информация и ее способы защиты.	
14	Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятия	
15	Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятия	
16	Организация и технология складских операций на предприятии розничной торговли.	
17	Торгово-технологическое оборудования предприятий розничной торговли.	
18	Разработка маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка.	
19	Анализ маркетинговых мероприятий торгового предприятия.	
20	Маркетинговые коммуникации и их характеристика.	
21	Продвижение и сбыт товаров с использованием маркетинговых коммуникаций.	
22	Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия	
23	Товарные потери и меры по их предупреждению	
24	Ассортиментная идентификация товаров в торговом предприятии (на примере	

	конкретных товарных групп).	качества товаров. ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению и 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.
25	Анализ ассортимента и товароведная характеристика продовольственных товаров магазина розничной торговли	
26	. Оценка качества непродовольственных товаров (на примере конкретных товарных групп).	ПК 4.1. Выполнять расчетные операции с покупателями. ПК4.2. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки.
27	Оценка качества продовольственных товаров (на примере конкретных товарных групп).	ПК4.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладка на торгово-технологическом оборудовании.

## 6. Критерии оценивания выпускной квалификационной работы

«Отлично» выставляется за работу, которая носит технологический характер, имеет грамотно изложенный теоретический раздел, глубокий анализ, логичное, последовательное изложение материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями. Она имеет положительный отзыв руководителя. При её защите студент показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, презентацию, технологические карты и т.д.) или раздаточный материал, легко



отвечает на поставленные вопросы по письменной экзаменационной работе.

«Хорошо» выставляется за работу, которая носит технологический характер, имеет грамотно изложенный теоретический раздел, в ней представлены достаточно подробный анализ и критический разбор практической деятельности, последовательное изложение материала с соответствующими выводами, однако не вполне обоснованными предложениями. Она имеет положительный отзыв руководителя. При её защите студент показывает знание вопросов темы, оперирует данными технологической разработки, вносит предложения по теме разработки, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, презентацию, технологические карты и т.д.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы по письменной экзаменационной работе.

«Удовлетворительно» выставляется за письменную экзаменационную работу, которая носит технологический характер, имеет теоретический раздел, базируется на практическом материале, но носит поверхностный анализ и недостаточно критический разбор, в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения. В отзыве руководителя имеются замечания по содержанию работы и методике анализа. При её защите студент проявляет неуверенность, показывает слабое знание темы, не всегда даёт исчерпывающие аргументированные ответы на заданные вопросы. К защите не подготовлены наглядные пособия, презентация и раздаточный материал.

«Неудовлетворительно» выставляется за письменную экзаменационную работу, которая не носит технологического характера, не имеет анализа, не отвечает требованиям к ВКР. В работе нет выводов либо они носят декларативный характер. В отзыве руководителя имеются критические замечания. При защите работы студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы по её теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки. К защите не подготовлены наглядные пособия, презентация и раздаточный материал.

## Карта оценивания выпускных квалификационных работ

№ п\п	Ф.И.О. студента	Показатели оценивания					Итоговая оценка
		Защита работы			Качество представления информации		
		Качество подготовки доклада	Владение материалом по теме работы	Ответы на вопросы	Соблюдение регламента для представления исследования	Наличие и качество презентации и раздаточного материала (графическая часть)	
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							

