

Частное профессиональное образовательное учреждение
**«Новосибирский кооперативный техникум имени А.Н.Косыгина
Новосибирского облпотребсоюза»**
(ЧПОУ «НКТ имени А.Н.Косыгина Новосибирского облпотребсоюза)



УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума
Т.А. Попова

30 августа 2022 г

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Специальность **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

(базовая подготовка)

Укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление**

Рассмотрена и одобрена на
заседании педагогического совета
Протокол № 1
«30» августа 2022 года

2022 г.

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Новосибирский кооперативный техникум имени А.Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза» (ЧПОУ «НКТ им. А.Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза»).

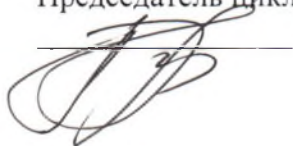
Разработчик:

Бессараб Олеся Викторовна – преподаватель высшей квалификационной категории

Рассмотрена и одобрена цикловой комиссией экономических дисциплин

Протокол № 1 от «30» августа 2022 года

Председатель цикловой комиссии
О.В.Бессараб



Согласовано:

«30» августа 2022 года

Председатель ГЭК

Начальник торгового отдела

Новосибирского облпотребсоюза



Л.В.Топорова



1. Общие положения

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с: Законом Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (с изменениями и дополнениями); Федеральным государственным образовательным стандартом (далее ФГОС) по специальностям среднего профессионального образования (далее – СПО) **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014г. № 539; приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»; приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 05.05.2022 г. №311 «О внесении изменений в приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021 г. №800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»; Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 16 августа 2013 г. № 968 (с изменениями и дополнениями от 31.01.2014) «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»; Приказом Министерства образования и науки РФ «О внесении изменений в порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 16 августа 2013 г. № 968» от 17 ноября 2017 года №1138; Приказом Министерства просвещения РФ от 10 ноября 2020 г. № 630 «О внесении изменения 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» от 10 ноября 2020 года № 630.

Федерации от 16 августа 2013 г. № 968»; Положением о государственной итоговой аттестации ЧПОУ «НКТ имени А.Н.Косыгина Новосибирского облпотребсоюза (утверждено Протоколом заседания Педагогического совета от 30.08.2022г).

Целью государственной итоговой аттестации является подтверждение уровня сформированности профессиональных и общих компетенций, обучающихся в области профессиональной деятельности

Наименование присваиваемой квалификации – менеджер по продажам

Область профессиональной деятельности выпускников: организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Объекты профессиональной деятельности выпускников:

товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;

услуги, оказываемые сервисными организациями;

первичные трудовые коллективы.

Виды деятельности выпускников (по программе базовой подготовки):

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС).

2. Вид государственной итоговой аттестации

2.1. Подготовка и защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы) (далее ВКР).

3. Объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации

3.1. Объем времени на подготовку выпускной квалификационной работы – 4 недели, защита выпускной квалификационной работы – 2 недели.

4. Сроки проведения дипломного проектирования

4.1 Объем времени на государственную итоговую аттестацию 216 часов (6 недель). Подготовка выпускной квалификационной работы для заочного отделения с 16.01.2023г. по 11.02.2023г.; защита дипломной работы с 13.02.2023г. по 25.02.2023г.

5. Условия выполнения выпускной квалификационной работы

5.1. Программа государственной итоговой аттестации выпускников разрабатывается преподавателями профессионального цикла ППССЗ под руководством председателя цикловой комиссии, согласовывается на заседании цикловой комиссии и экспертом от работодателей, утверждается директором техникума и доводится до сведения студентов не позднее, чем за 6 месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

5.2. Закрепление руководителя ВКР, тем ВКР за студентами оформляется приказом директора техникума. Одновременно, при необходимости, назначаются консультанты по отдельным частям ВКР.

5.3. По утвержденным темам руководителем выпускной квалификационной работы разрабатывается индивидуальное задание. Задания утверждаются заместителем директора по учебно-производственной работе, выдаются обучающемуся не позднее, чем за две недели до начала преддипломной практики.

5.4. В отдельных случаях допускается выполнение выпускной квалификационной работы группой студентов, при этом индивидуальные задания выдаются каждому студенту.

5.5. Общее руководство и контроль за ходом выполнения дипломного проекта осуществляют заместитель директора по учебно-производственной работе, заведующий отделением, председатель цикловой комиссии.

5.6. Основные функции руководителя выпускной квалификационной работы: разработка индивидуального задания; консультирование по выполнению выпускной квалификационной работы; оказание помощи студенту в подборе литературы; контроль за ходом выполнения выпускной квалификационной работы; подготовка письменного отзыва на выпускную квалификационную работу.

5.7. Требования к структуре, содержанию и оформлению выпускной квалификационной работы определяются методическими рекомендациями по организации выполнения и защиты выпускной квалификационной работы, согласованными на заседании цикловой комиссии.

5.8. Выпускная квалификационная работа рецензируются специалистами с места производственной (преддипломной) практики или преподавателем техникума профильного направления. Содержание рецензии доводится до сведения обучающихся на позднее, чем за день до защиты выпускной квалификационной работы.

5.9. По завершении выполнения обучающимся выпускной квалификационной работы руководитель подписывает её и вместе с заданием и своим письменным отзывом передает в учебную часть.

5.10. Выпускные квалификационные работы могут выполняться обучающимся как в учебном заведении, так и на предприятии.

5.11. После ознакомления с рецензией и отзывом руководителя заместитель директора по учебно-производственной работе решает вопрос о допуске обучающегося к защите.

6. Защита выпускной квалификационной работы

6.1. Для проведения государственной итоговой аттестации в техникуме создаются экзаменационные комиссии, численностью на менее 5 человек.

ГЭК формируется из педагогических работников образовательной организации, лиц, приглашенных из сторонних организаций, в том числе педагогических работников, представителей работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

6.2. Персональный и качественный состав государственной экзаменационной комиссии (ГЭК) утверждается директором техникума на позднее, чем за 2 недели до начала ГИА.

6.3. Работа ГЭК осуществляется в соответствии с:

- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 16 августа 2013 г. № 968 (с изменениями и дополнениями от 31.01.2014) г. Москва «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

- Приказом Министерства образования и науки РФ «О внесении изменений в порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 16 августа 2013 г. № 968» от 17 ноября 2017 года №1138;

- Приказом Министерства просвещения РФ от 10 ноября 2020 г. № 630 «О внесении изменения 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»;

- Положением об государственной итоговой аттестации ЧПОУ «НКТ имени А.Н.Косыгина Новосибирского облпотребсоюза» (утверждено Протоколом заседания Педагогического совета, 30.08.2021г., протокол №1).

6.4. Расписание проведения государственной итоговой аттестации выпускников утверждается директором техникума и доводится до сведения обучающихся не позднее, чем за две недели до начала работы ГЭК. Допуск

студентов к государственной итоговой аттестации объявляется приказом директора техникума.

6.5. На заседание ГЭК предоставляются следующие документы:

- программа государственной итоговой аттестации;
- приказ директора о допуске обучающихся к государственной итоговой аттестации;
- сведения об успеваемости обучающихся;
- зачетные книжки обучающихся;
- книга протоколов заседаний государственной экзаменационной комиссии.

6.6. На защиту выпускной квалификационной работы отводится не более 30 минут, в том числе на доклад обучающегося 7-10 минут.

6.7. Процедура защиты устанавливается председателем ГЭК. Он может предоставить слово руководителю выпускной квалификационной работы и рецензенту, если они присутствуют на заседании.

6.8. ГЭК возглавляет председатель, который утверждается органом исполнительной власти, в ведении которого находится техникум. Количество членов ГЭК должно составлять не менее 5 человек, включая председателя ГЭК и заместителя председателя ГЭК.

6.9. Решение ГЭК принимается на закрытом заседании простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании. Заседание комиссии правомочно при $2/3$ присутствующих от состава комиссии.

6.10. Заседание ГЭК протоколируется. В протоколе выставляется общая оценка по государственной итоговой аттестации и решение о присвоении квалификации. Протоколы подписываются председателем, всеми членами, секретарем комиссии.

6.11. На ГЭК возлагается:

- комплексная оценка уровня подготовки выпускников и соответствия их подготовки требованиям квалификационных характеристик и ФГОС СПО:

- решение вопроса о присвоении выпускникам квалификации и о выдаче студентам дипломов без отличия или с отличием;
- разработка рекомендаций по совершенствованию подготовки выпускников на основании результатов государственной итоговой аттестации.

6.12. По окончании государственной итоговой аттестации, председатель ГЭК составляет ежегодный отчет и передаёт его заместителю директора по учебно-производственной работе.

7. Критерии оценки

7.1. При определении окончательной оценки при защите дипломного проекта учитываются (приложение 2):

- доклад выпускника;
- ответы на вопросы;
- оценка рецензента;
- отзыв руководителя.

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

8. Хранение выпускных квалификационных работ

8.1. Выполненные студентами выпускные квалификационные работы хранятся после защиты в образовательном учреждении 2 года после окончания студентом образовательной программы. По истечении указанного срока экспертная комиссия принимает решение о дальнейшем хранении работ или списании.

8.2. Списание выпускных квалификационных работ оформляется актом.

8.3. Лучшие ВКР, представляющие учебно-методическую ценность, могут быть использованы в качестве учебных пособий в кабинетах образовательной организации.

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора

по учебно-производственной работе

 С.Ф.Бегунова

«30» октября 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Методист образовательного

учреждения

 Н.Н. Вензель

«30» августа 2022 г.

№ п/п	Примерная тематика выпускных квалификационных работ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	Профессиональный модуль
1.	Организация и эффективность современных методов торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли.	ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
2.	Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия	
3.	Организация и совершенствование коммерческой деятельности торгового предприятия (розничного, оптового).	
4.	Организация и управление торгово-технологическими процессами на предприятиях торговли (розничных, оптовых).	
5.	Организация складского хозяйства организации и направления его совершенствования в ООО «.....»	
6.	Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.	
7.	Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях розничной торговли.	
8.	Организация сбытовой деятельности организации.	
9.	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.	
10.	Оценка состояния материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияния на эффективность коммерческой деятельности.	
11.	Организация хозяйственных связей на предприятии (организации)	
12.	Продвижение товаров в торговых предприятиях (розничных, оптовых) с использованием инструментов мерчендайзинга.	ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
13.	Мерчендайзинговый подход к размещению и выкладке товаров в торговом зале как метод управления розничным предприятием.	
14.	Анализ взаимодействия предприятия с маркетинговой средой (на примере конкретного предприятия)	
15.	Формирование системы лояльности потребителей (торгового предприятия)	
16.	Маркетинговые исследования спроса на услуги торгового предприятия, на примере (конкретного предприятия)	
17.	Рекламная деятельность торгового предприятия как элемент продвижения на рынке.	
18.	Анализ системы формирования спроса и стимулирования сбыта в маркетинговой деятельности ООО «...»	
19.	Влияние маркетинговой деятельности на конкурентоспособность предприятия....	
20.	Особенности продвижения товара (услуги, предприятия) на рынке города.	

21.	Экономический анализ оборота розничной торговли и направления его совершенствования.	
22.	Оценка финансового состояния организации.	
23.	Экономический анализ показателей по труду и средств на его оплату в торговле	
24.	Экономические ресурсы торговли, эффективность их использования.	
25.	Эффективность управления товарными запасами (на материалах ООО, ОАО и т.д.).	
26.	Мотивация труда работников как фактор эффективного управления торгово-сбытовой деятельностью организации в условиях рынка (на материалах _____)	
27.	Анализ организации оплаты труда как фактор эффективного управления торговой деятельностью организации и возможные пути повышения ее стимулирующей функции (на материалах _____)	
28.	Анализ взаимодействия предприятия с маркетинговой средой (на материалах _____).	
29.	Анализ системы формирования спроса и стимулирования сбыта (на материалах _____)	
30.	Влияние маркетинговой деятельности на конкурентоспособность предприятия (на материалах ____).	
31.	Маркетинговые исследования отношения потребителей к рекламе товара (услуги, предприятия)	
32.	Маркетинговые исследования потребителей (на примере конкретного товара, услуги)	
33.	Маркетинговые исследования рынка (на примере конкретного товара, услуги).	
34.	Маркетинговые исследования спроса на товары торгового предприятия (на материалах _____)	
35.	Организация и совершенствование маркетинговой деятельности на предприятии (на материалах _____)	
36.	Особенности маркетинга в сфере услуг (на материалах _____)	
37.	Особенности маркетинговой деятельности в сети Интернет	
38.	Оценка конкурентоспособности торгового предприятия (на материалах _____)	
39.	Развитие системы Интернет-маркетинга на предприятии	
40.	Рекламная деятельность торгового предприятия как элемент продвижения на рынке (на материалах _____)	
41.	Роль маркетинговых исследований в деятельности коммерческой фирмы (на материалах _____)	
42.	Роль маркетинговых исследований в совершенствовании системы обслуживания покупателей (на материалах ____)	
43.	Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли (на материалах _____)	

44.	Формирование системы лояльности потребителей (на материалах _____).		
45.	Особенности продвижения товара (услуги, предприятия) на рынке города (на материалах _____).		
46.	Анализ и пути повышения эффективности использования основных средств организации (на материалах _____)		
47.	Оценка состояния и пути улучшения платежеспособности и ликвидности организации (на материалах _____)		
48.	Оценка состояния и пути повышения эффективности использования оборотных активов организации (на материалах _____)		
49.	Анализ структуры ассортимента, потребительских свойств и организации хранения (вида товаров), вырабатываемых (предприятиями потребительской кооперации, ООО, ОАО) города, района.		ПМ. 03 Управление ассортиментом. Оценка качества и обеспечение сохранности товаров
50.	Формирование ассортимента товаров и ассортиментная политика (предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, города, района).		
51.	Сравнительный анализ структуры ассортимента и качества (группы, подгруппы), (на материалах не менее двух предприятий потребительской организации, ООО, ОАО, района, и т.д.).		
52.	Изучение ассортимента, потребительского спроса и качества товаров (группы, подгруппы) (на материалах предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, района, города).		
53.	Анализ факторов формирования ассортимента непродовольственных товаров (на материалах предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, и т.д.).		

Приложение 2

Примерная тематика выпускных квалификационных работ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1. Организация и эффективность современных методов торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли.
2. Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия
3. Организация и совершенствование коммерческой деятельности торгового предприятия (розничного, оптового).
4. Организация и управление торгово-технологическими процессами на предприятиях торговли (розничных, оптовых).
5. Организация и стимулирование продаж товаров в торговых предприятиях (розничных, оптовых).
6. Продвижение товаров в торговых предприятиях (розничных, оптовых) с использованием инструментов мерчендайзинга.

7. Организация складского хозяйства организации и направления его совершенствования в ООО «.....»
8. Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.
9. Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях розничной торговли.
10. Организация сбытовой деятельности организации.
11. Организация хозяйственных связей на предприятии (организации)
12. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
13. Оценка состояния материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияния на эффективность коммерческой деятельности.
14. Мерчендайзинговый подход к размещению и выкладке товаров в торговом зале как метод управления розничным предприятием.
15. Анализ взаимодействия предприятия с маркетинговой средой (на примере конкретного предприятия)
16. Формирование системы лояльности потребителей (торгового предприятия)
17. Маркетинговые исследования спроса на услуги торгового предприятия, на примере (конкретного предприятия)
18. Рекламная деятельность торгового предприятия как элемент продвижения на рынке.
19. Анализ системы формирования спроса и стимулирования сбыта в маркетинговой деятельности ООО «...»
20. Влияние маркетинговой деятельности на конкурентоспособность предприятия....
21. Особенности продвижения товара (услуги, предприятия) на рынке города.
22. Экономический анализ оборота розничной торговли и направления его совершенствования.
23. Оценка финансового состояния организации.
24. Экономический анализ показателей по труду и средств на его оплату в торговле
25. Экономические ресурсы торговли, эффективность их использования.
26. Эффективность управления товарными запасами (на материалах ООО, ОАО и т.д.).
27. Анализ структуры ассортимента, потребительских свойств и организации хранения (вида товаров), вырабатываемых (предприятиями потребительской кооперации, ООО, ОАО) города, района.
28. Формирование ассортимента товаров и ассортиментная политика (предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, города, района).

29. Сравнительный анализ структуры ассортимента и качества (группы, подгруппы), (на материалах не менее двух предприятий потребительской организации, ООО, ОАО, района, и т.д.).
30. Изучение ассортимента, потребительского спроса и качества товаров (группы, подгруппы) (на материалах предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, района, города).
31. Анализ факторов формирования ассортимента непродовольственных товаров (на материалах предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, и т.д.).
32. Мотивация труда работников как фактор эффективного управления торгово-сбытовой деятельностью организации в условиях рынка (на материалах _____)
33. Анализ организации оплаты труда как фактор эффективного управления торговой деятельностью организации и возможные пути повышения ее стимулирующей функции (на материалах _____)
34. Анализ взаимодействия предприятия с маркетинговой средой (на материалах _____).
35. Анализ системы формирования спроса и стимулирования сбыта (на материалах _____)
36. Влияние маркетинговой деятельности на конкурентоспособность предприятия (на материалах _____).
37. Маркетинговые исследования отношения потребителей к рекламе товара (услуги, предприятия)
38. Маркетинговые исследования потребителей (на примере конкретного товара, услуги)
39. Маркетинговые исследования рынка (на примере конкретного товара, услуги).
40. Маркетинговые исследования спроса на товары торгового предприятия (на материалах _____)
41. Организация и совершенствование маркетинговой деятельности на предприятии (на материалах _____)
42. Особенности маркетинга в сфере услуг (на материалах _____)
43. Особенности маркетинговой деятельности в сети Интернет
44. Особенности продвижения товара (услуги, предприятия) на рынке города (на материалах _____).
45. Оценка конкурентоспособности торгового предприятия (на материалах _____)
46. Развитие системы Интернет-маркетинга на предприятии
47. Рекламная деятельность торгового предприятия как элемент продвижения на рынке (на материалах _____)
48. Роль маркетинговых исследований в деятельности коммерческой фирмы (на материалах _____)

49. Роль маркетинговых исследований в совершенствовании системы обслуживания покупателей (на материалах _____)
50. Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли (на материалах _____)
51. Формирование системы лояльности потребителей (на материалах _____).
52. Анализ и пути повышения эффективности использования основных средств организации (на материалах _____)
53. Оценка состояния и пути улучшения платежеспособности и ликвидности организации (на материалах _____)
54. Оценка состояния и пути повышения эффективности использования оборотных активов организации (на материалах _____)

Критерии оценивания выпускной квалификационной работы (дипломной работы)

№п/п	Параметры и критерии оценки	Баллы	Оценка
К1	Соответствие структуры дипломной работы рекомендуемым требованиям		
	Соответствует полностью	2	
	Соответствует частично (отсутствуют приложения, рецензия)	1	
	Не соответствует	0	
К2	Соответствие содержания дипломной работы заявленной теме		
	Соответствует полностью (высокий уровень проработанности теоретического и практического разделов работы)	2	
	Соответствует частично (слабый уровень проработанности теоретического и/или практического разделов работы)	1	
	Не соответствует	0	
К3	Соответствие оформления дипломной работы рекомендуемым требованиям		
	Соответствует полностью	2	
	Соответствует частично	1	
	Не соответствует	0	
К4	Своевременность сдачи дипломной работы в цикловую комиссию		
	Своевременно (в соответствии с заданием)	2	
	Несвоевременно	1	
К5	Качество выступления на защите дипломной работы		
	Высокий уровень (свободное владение содержанием дипломной работы, актуальность и практиконаправленность информации для выступления, полнота, соблюдение регламента выступления, аргументированность ответов на вопросы)	2	
	Средний уровень (хороший уровень владения содержанием дипломной работы, практический характер работы представлен не в полном объеме, недостаточная четкость, соблюдение регламента выступления, точность и аргументированность ответов на вопросы)	1	
	Низкий уровень (слабое ориентирование в содержании теоретического и практического материала работы, несоблюдение регламента выступления, неточные ответы и/или отсутствие ответов на вопросы).	0	
К6	Качество презентационных материалов к выступлению на защите дипломной работы (презентация, раздаточный материал, образцы и т.д.)		
	Наличие презентационных материалов, соответствие теме и обоснованное использование во время выступления	2	
	Наличие презентационных материалов, но недостаточное их соответствие содержанию выступления	1	
	Отсутствие презентационных материалов	0	

	Критерии оценивания: 11-12 баллов – «отлично» 8 -10 баллов – «хорошо» 6- 7 баллов – «удовлетворительно» менее 6 баллов – «неудовлетворительно»		
--	---	--	--

