

Областное государственное автономное
профессиональное образовательное учреждение
«Белгородский техникум общественного питания»

СОГЛАСОВАНО

Директор ООО «ОВЕРО»
_____ Е.И. Садовникова
«27» ноября 2023 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор ОГАПОУ
«Белгородский техникум
общественного питания»
_____ Сиденко И.Э.
«01» декабря 2023 г.



Рассмотрена на заседании
педагогического совета
ОГАПОУ «Белгородский техникум
общественного питания»
«23» ноября 2023 г.
Протокол № 4

ПРОГРАММА

**ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
по специальности**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

на 2023-2024 учебный год

Квалификация:
менеджер по продажам
Форма обучения:
очная

Белгород, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. Общие положения	3
2. Формы государственной итоговой аттестации	4
3. Объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации	5
4. Сроки проведения государственной итоговой аттестации	5
5. Организация и выполнение дипломной работы	5
6. Организация и проведение государственной итоговой аттестации	7
7. Критерии оценки дипломной работы	9
8. Характеристика профессиональной деятельности выпускников	11
9. Хранение и использование дипломных работ	14
10. Организация подготовки к государственной итоговой аттестации в форме демонстрационного экзамена	14
11. Описание заданий, процедуры проведения демонстрационного экзамена и критериев оценки государственной итоговой аттестации	15
Приложения	20

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1 Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии:

- Федерального закона от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ст. 59 «Итоговая аттестация»);

- Приказа Министерства образования и науки РФ от 14 июня 2013 г. N 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (в ред. Приказов Минобрнауки РФ от 22.01.2014 N 31, от 15.12.2014 N 1580, Минпросвещения РФ от 28.08.2020 N 441);

- Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021 № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован 07.12.2021 № 66211);

- Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденный приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539;

- Положения о государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования в ОГАПОУ «Белгородский техникум общественного питания»;

- Методических указаний по проведению демонстрационного экзамена по программам среднего профессионального образования (ФГБОУ ДПО ИРПО).

1.2 Программа государственной итоговой аттестации является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования.

1.3 Программа государственной итоговой аттестации разработана предметно-цикловой комиссией преподавателей торгового профиля.

1.4 К государственной итоговой аттестации допускаются лица, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальный учебный план по осваиваемой образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.5 Государственная итоговая аттестация проводится в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися образовательной программы СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) соответствующим требованиям ФГОС.

1.6 Программа государственной итоговой аттестации доводится до сведения обучающихся не позднее чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

2. ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1 Формой государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в соответствии ФГОС СПО является защита выпускной квалификационной работы в виде дипломной работы и демонстрационного экзамена.

Целью государственной итоговой аттестации является установление степени готовности обучающегося к самостоятельной трудовой деятельности, к самостоятельному и квалифицированному выполнению видов профессиональной деятельности, сформированности профессиональных и общих компетенций в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

При выполнении выпускной квалификационной работы в форме демонстрационного экзамена в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) выпускник демонстрирует уровень готовности самостоятельно решать конкретные профессиональные задачи.

Перечень практических задач демонстрационного экзамена, определяются Оценочными материалами для Демонстрационного экзамена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утверждаемыми рабочей группой по вопросам разработки оценочных материалов для проведения демонстрационного экзамена по образовательным программам среднего профессионального образования.

Порядок проведения демонстрационного экзамена определяется нормативной документацией ФГБОУ ДПО ИРПО. Инструкция по охране труда и технике безопасности при проведении демонстрационного экзамена, требования, порядок выполнения и критерии оценивания заданий демонстрационного экзамена, утверждённые ФГБОУ ДПО ИРПО, должны быть доведены до обучающихся в процессе изучения общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей. Выпускники должны быть ознакомлены с примерным содержанием и методикой выполнения заданий демонстрационного экзамена за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

К государственной итоговой аттестации допускаются обучающиеся, выполнившие все требования основной профессиональной образовательной программы и успешно прошедшие промежуточные аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом.

3. ОБЪЁМ ВРЕМЕНИ НА ПОДГОТОВКУ И ПРОВЕДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1 В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), рабочим учебным планом предусмотрены следующие объёмы времени:

- на выполнение ВКР – 4 недели;
- на защиту выпускной квалификационной работы отводится 2 недели.

4. СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1 Согласно учебному плану, календарному учебному графику, по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) устанавливаются следующие сроки проведения ГИА:

Объём времени на подготовку к итоговой аттестации: 4 недели – с 18 мая по 14 июня 2024 года.

Сроки проведения ГИА: 2 недели – с 15 июня по 28 июня 2024 года.

Необходимые материалы для ГИА:

Тематика дипломных работ (Приложение 1).

4.2 Дополнительные сроки проведения государственной итоговой аттестации:

4.2.1 Для лиц, не проходивших государственную итоговую аттестацию:

- по уважительной причине – в установленные образовательной организацией сроки, но не позднее 4-х месяцев после подачи заявления;
- по неуважительной причине – не ранее чем через 6 месяцев после прохождения ГИА впервые.

4.2.2 Для лиц, получивших на государственной итоговой аттестации неудовлетворительную оценку не ранее чем через 6 месяцев после прохождения ГИА впервые.

4.2.3 Для лиц, подавших апелляцию о нарушении порядка проведения ГИА и получивших положительное решение апелляционной комиссии – в установленные образовательной организацией сроки, но не позднее 4-х месяцев после подачи заявления.

4.3 Повторное прохождение ГИА для одного лица назначается образовательной организацией не более двух раз.

5. ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЫПОЛНЕНИЕ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

5.1 Тематика дипломных работ должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Дипломная работа должна нести актуальность, новизну и практическую значимость для

профессиональной сферы и выполняться, по возможности, по предложениям (заказам) предприятий, организаций.

5.2 Темы дипломных работ разрабатываются преподавателями дисциплин профессионального цикла, междисциплинарных курсов совместно со специалистами предприятий или организаций, заинтересованных в разработке данных тем, и рассматриваются предметно-цикловой комиссией преподавателей торгового профиля.

5.3 Обучающемуся представляется право выбора темы дипломной работы из перечня тем, предложенных программой итоговой аттестации, в том числе предложения своей тематики при условии обоснования целесообразности её разработки для практического применения. В отдельных случаях допускается выполнение выпускной квалификационной работы группой обучающихся, при этом, индивидуальные задания выдаются каждому обучающемуся.

5.4 Тематика дипломных работ по специальности представлена в Приложении 1.

5.5 Закрепление тем дипломных работ за обучающимися с указанием руководителей, оформляется приказом директора техникума не позднее чем за 2 недели до выхода на преддипломную практику, к каждому руководителю может быть прикреплено не более 8 студентов. На руководство по подготовке одной выпускной квалификационной работы (дипломной работы) выделяется 8 часов (из расчёта 2 часа в неделю на одну работу).

5.6 По утверждённым и закреплённым за каждым обучающимся темам руководители дипломной работы разрабатывают задания для каждого обучающегося. Задания оформляются на бланке установленной формы. Задание на выпускной квалификационной работы выдаётся обучающемуся не позднее, чем за две недели до начала производственной (преддипломной) практики.

5.7 Основные функции руководителя дипломной работы: разработка индивидуального задания; консультирование по выполнению дипломной работы; оказание помощи обучающемуся в подборе литературы; контроль, за ходом выполнения дипломной работы; подготовка письменного отзыва на дипломную работу.

5.8 Общее руководство и контроль за ходом выполнения осуществляет руководитель выпускной квалификационной работы, председатель предметно-цикловой комиссией преподавателей торгового профиля, заместитель директора по учебной работе.

5.9 По структуре дипломная работа состоит из теоретической и практической части. Содержание теоретической и практической части определяется в зависимости от темы дипломной работы и направления профессионального модуля (коммерческий, экономический, торговый).

5.10 Выполнение дипломной работы осуществляется в соответствии с методическими рекомендациями по выполнению к выпускной квалификационной работе.

5.11 Выполненная дипломная работа передаётся руководителю для проверки и оформления письменного отзыва и подлежит нормоконтролю, срок прохождения нормоконтроля – до 26 мая 2024 года. Срок получения студентом отзыва руководителя ВКР – до 31 мая 2024 года.

5.13 Дипломные работы рецензируются специалистами, которые назначаются приказом директора техникума. На рецензирование одной дипломной работы отводится не более 5 часов. Внесение изменений в работу после получения рецензии не допускается. Срок сдачи выпускной квалификационной работе на рецензию – 31 мая 2024 года.

5.14 Дипломная работа допускается до защиты после рассмотрения выпускающей предметно-цикловой комиссией преподавателей торгового профиля не позднее чем за 2 дня до начала государственной итоговой аттестации. В состав комиссии входят: председатель предметно-цикловой комиссии, руководитель дипломной работы, преподаватели междисциплинарных курсов, возможно участие рецензента.

5.15 Допуск обучающихся к защите дипломной работы объявляется приказом директора за 1-2 дня до начала государственной итоговой аттестации.

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1 Для проведения государственной итоговой аттестации - защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы) создаётся государственная экзаменационная комиссия. В состав Государственной экзаменационной комиссии по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) входят:

- председатель Государственной экзаменационной комиссии;
- заместитель Государственной экзаменационной комиссии;
- члены комиссии;
- ответственный секретарь Государственной экзаменационной комиссии.

6.2 Председатель Государственной экзаменационной комиссии по специальности утверждается Министерством образования Белгородской области в срок до 20 декабря 2023 года. Остальной состав Государственной экзаменационной комиссии утверждается приказом директора техникума.

6.3 Расписание проведения государственной итоговой аттестации выпускников утверждается директором техникума и доводится до сведения обучающихся не позднее, чем за 2 недели до начала работы Государственной экзаменационной комиссии.

6.4 На заседания Государственной экзаменационной комиссии предоставляются следующие документы:

- приказ директора техникума о допуске обучающихся к государственной итоговой аттестации;

- выполненные выпускные квалификационные работы (дипломные работы) с письменным отзывом руководителя и рецензией;
- сведения об успеваемости обучающихся по дисциплинам и профессиональным модулям (сводная ведомость), а также об имеющихся достижениях по профилю специальности (грамоты, сертификаты, свидетельства др.), полученные при освоении ОПОП – ППССЗ (портфолио);
- программа государственной итоговой аттестации;
- приказ о составе Государственной экзаменационной комиссии и апелляционной комиссии;
- зачетные книжки обучающихся;
- протоколы заседаний Государственной экзаменационной комиссии.

6.5 Защита выпускных дипломных работ проводится на открытых заседаниях Государственной экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей её состава.

6.6 На защиту дипломной работы отводится до 45 минут. Процедура защиты устанавливается председателем Государственной экзаменационной комиссии по согласованию с членами комиссии и, как правило, включает доклад студента (не более 10 – 15 минут), чтение отзыва и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы обучающихся и заключительное слово выпускника. Может быть предусмотрено выступление руководителя дипломной работы, а также рецензента, если они присутствуют на заседании ГЭК.

6.7 Во время защиты выпускной квалификационной работы обучающийся может использовать:

- составленный ранее доклад или тезисы своего выступления;
- презентацию, выполненную в программе Power Point.

6.8 Члены Государственной экзаменационной комиссии задают вопросы обучающемуся (практического и теоретического характера), относящиеся к содержанию дипломной работы.

6.9 Решения Государственных экзаменационных комиссий принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании Государственной экзаменационной комиссии является решающим.

6.10 Заседания Государственной экзаменационной комиссии протоколируются. В протоколе записываются: итоговая оценка ВКР, присуждение квалификации и особое мнение членов комиссии. Протоколы заседаний Государственной экзаменационной комиссии подписываются председателем, всеми членами и секретарём комиссии.

6.11 Результаты защиты дипломных работ объявляются обучающимся в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов.

6.12 Решение Государственной экзаменационной комиссии о присвоении квалификации обучающимся, защитившим дипломную работу оформляется приказом директора техникума.

6.13 По окончании государственной итоговой аттестации Государственная экзаменационная комиссия составляет ежегодный отчёт о работе.

6.14 В отчёте отражается следующая информация:

- состав Государственной экзаменационной комиссии;
- форма государственной итоговой аттестации;
- характеристика общего уровня подготовки обучающихся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);
- количество дипломов с отличием;
- анализ результатов государственной итоговой аттестации;
- недостатки в подготовке обучающихся по данной специальности;
- выводы и предложения.

6.15 Государственная экзаменационная комиссия действует в течение одного календарного года.

7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

7.1 При проведении защиты выпускной квалификационной работы необходимо учитывать следующие критерии:

- актуальность и практическую значимость работы;
- уровень освоения общих и профессиональных компетенций;
- полноту раскрытия темы, обоснованность выводов и предложений;
- чёткость структуры работы и логичность изложения материала;
- применение навыков самостоятельной экспериментально – исследовательской работы;
- владение научным стилем изложения, орфографическую и пунктуационную грамотность;
- качество оформления дипломной работы и демонстрационного материала;
- обоснованность, чёткость и грамотность выступления и ответов на вопросы.

7.2 Выпускные дипломные работы студентов оцениваются по пятибалльной системе:

«5» (отлично) ставится за выпускную квалификационную работу, которая носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенные теоретические положения, глубокий финансовый анализ, критический разбор практического опыта по исследуемой теме, характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями, отличающуюся самостоятельностью, пониманием исследуемой темы, опирающуюся на практический опыт студента. Оформление полностью соответствует предъявленным требованиям. Работа имеет положительный отзыв руководителя работы и положительную рецензию. При защите студент показывает глубокое знание

вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, время доклада использует иллюстративный (таблицы, схемы и т.п.) и раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы комиссии.

«4» (хорошо) ставится за выпускную квалификационную работу, которая носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенные теоретические положения, подробный финансовый анализ, критический разбор практического опыта по исследуемой теме, характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами, но не вполне обоснованными предложениями. Исследование отличается самостоятельностью, пониманием темы, опирающуюся на практический опыт студента. Оформление полностью соответствует предъявленным требованиям. Работа имеет положительный отзыв руководителя работы и положительную рецензию. При защите студент показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, время доклада использует иллюстративный (таблицы, схемы и т.п.) и раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы комиссии.

«3» (удовлетворительно) ставится за выпускную квалификационную работу, которая носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенные теоретические положения, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом практического опыта по исследуемой теме, характеризуется непоследовательным изложением материала и необоснованными предложениями. Оформление соответствует предъявленным требованиям. В отзыве руководителя дипломной работы и рецензии имеются замечания по содержанию работы и методам исследования. При защите студент проявляет неуверенность, слабое знание вопросов темы, не даёт полного аргументированного ответа на поставленные вопросы, иллюстративный материал подготовлен некачественно.

«2» (неудовлетворительно) ставится, когда работа не носит исследовательский характер, не содержит анализа практического опыта по исследуемой теме, характеризуется непоследовательным изложением материала, не имеет выводов либо они носят декларативный характер. Работа характеризуется низким уровнем самостоятельности, отсутствием пониманием проблемы, не опирается на практический опыт студента. В отзыве и рецензии имеются критические замечания. При защите студент затрудняется ответить на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки, иллюстративный материал не подготовлен.

7.3 При определении окончательной оценки при защите дипломной работы учитываются: доклад выпускника; ответы на вопросы; оценка рецензента; отзыв руководителя. Обучающемуся, имеющему оценку «отлично» не менее, чем по 75% дисциплин, профессиональных модулей и их составляющих выносимых в диплом, оценку «хорошо» - по остальным дисциплинам и защитившим дипломный проект на «отлично», выдаётся диплом с отличием.

7.4 Обучающиеся, не прошедшие государственной итоговой аттестации или получившие на государственной итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, проходят государственную итоговую аттестацию в соответствии с порядком, предусмотренным Положением о государственной итоговой аттестации выпускников ОГАПОУ «Белгородский техникум общественного питания».

7.5 При оценке выпускной квалификационной работы следует ориентироваться на характеристику профессиональной деятельности, требования к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы, указанным в ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

8. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ

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

8.2 Объектами профессиональной деятельности выпускников являются: товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях; услуги, оказываемые сервисными организациями; первичные трудовые коллективы.

8.3 Менеджер по продажам готовится к следующим видам деятельности:

- 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.

Требования к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы

Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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.

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.

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.

9. ХРАНЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИПЛОМНЫХ РАБОТ

Выполненные выпускные квалификационные (дипломные) работы хранятся в техникуме не менее пяти лет. Списание работ по истечении срока хранения производится специальной комиссией с оформлением акта. Лучшие работы, представляющие дидактическую и иную ценность, могут быть использованы в качестве учебных пособий в кабинетах техникума. Изделия и продукты творческой деятельности студентов могут быть использованы в учебном процессе.

10. ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ В ФОРМЕ ДЕМОСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА

Задание выпускной квалификационной работы в форме демонстрационного экзамена определяется оценочными материалами, разработанными экспертным сообществом в соответствии с Комплектом оценочной документации КОД 38.02.04-1-2024 по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Образовательная организация обеспечивает проведение предварительного инструктажа выпускников на месте проведения демонстрационного экзамена.

Все участники демонстрационного экзамена и эксперты должны быть зарегистрированы в электронной системе интернет мониторинга с учетом требований Федерального закона от 27 июля 2006 г. N 152-ФЗ «О персональных данных».

Процедура выполнения заданий демонстрационного экзамена и их оценки осуществляется на площадках, аккредитованных в качестве центров проведения демонстрационного экзамена (далее - ЦПДЭ) в соответствии с методикой организации и проведения демонстрационного экзамена. В 2024 году в качестве ЦПДЭ выступит учебная площадка АНО ВО «Белгородский университет кооперации экономики и права».

Процессы организации и проведения демонстрационного экзамена, включая формирование экзаменационных групп, процедуры согласования и назначения экспертов, аккредитацию ЦПДЭ, автоматизированный выбор заданий, а также обработка и мониторинг результатов демонстрационного экзамена осуществляются в электронной системе интернет мониторинга.

Согласно учебному плану основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и годовому календарному графику учебного процесса на 2023-2024 учебный год устанавливаются следующие этапы, объем времени и сроки проведения государственной итоговой аттестации:

№	Этапы подготовки и проведения ГИА	Сроки проведения
1	Ознакомление нормативной документацией, определяющей методику проведения демонстрационного экзамена, ознакомление с примерным содержанием заданий демонстрационного экзамена	декабрь 2023 г.
2	Подготовка к сдаче выпускной квалификационной работы в форме демонстрационного экзамена	декабрь 2023 г. – июнь 2024 г.
3	Выполнение выпускной квалификационной работы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в форме демонстрационного экзамена	15–28 июня 2024 г.

11. ОПИСАНИЕ ЗАДАНИЙ, ПРОЦЕДУРЫ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Выпускная квалификационная работа по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в форме демонстрационного экзамена выполняется обучающимся в соответствии с комплектом оценочной документации (КОД), разработанным в целях организации и проведения демонстрационного экзамена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и рассчитана на выполнение заданий продолжительностью 2 часа 50 минут (базовый уровень).

КОД демонстрационного экзамена имеет два модуля.

Демонстрационный экзамен длится 2 часа 50 минут в течение 1 дня.

Если участник демонстрационного экзамена не выполняет требования техники безопасности, подвергает опасности себя или других сдающих, такой участник может быть отстранён от сдачи демонстрационного экзамена.

Жеребьёвку проводит главный эксперт в подготовительный день до начала демонстрационного экзамена.

Оценку результатов выполнения заданий выпускной квалификационной работы в форме демонстрационного экзамена осуществляет экспертная комиссия по критериям, за которые начисляются баллы.

В соответствии с комплектом оценочной документации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) обучающиеся должны:

Модуль 1: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Задание модуля 1:

1. На основании исходных данных необходимо разработать договор поставки канцелярских товаров и спецификацию к договору:

Договор № 63 от 12 мая текущего года

Продавец ООО «Мольберт» г. Воронеж, директор Маньков Д.Ю., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон:

г. Воронеж, ул. Рабочая, д. 14

т/ф 21-31-65, e-mail: parus@mail.ru

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

Покупатель ООО «Глобус» г. Белгород, директор Нестеров М.А., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон:

г Белгород ул. Костюкова, 41Е т/ф +7 (4722) 54-15-81,

р/с 40702810900130000020 к/с 30101810700000000711

ИНН 3127007161 БИК 041424711

Товар – канцелярские товары, в том числе:

- Текстовый делитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.
- Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.
- Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.
- Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 100 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Срок действия договора – 1 год, период поставки – полугодие.

Оплата товара – 100% предоплата

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

В договоре необходимо предусмотреть следующие необходимые пункты:

Текст проекта договора разрабатывается на основе положений о содержании договоров поставки в Гражданском кодексе РФ и в Положении о поставках товаров народного потребления.

Договор должен содержать следующие обязательные условия:

- предмет договора;
- дата заключения;
- срок действия;
- полное наименование сторон по договору с указанием юридического статуса;
- количество, ассортимент товаров;
- цена за единицу товара;
- порядок расчетов и форма оплаты;
- порядок отгрузки;
- взаимные права и обязанности сторон по договору;
- взаимная имущественная ответственность сторон;
- требования к качеству, комплектности поставляемых товаров, таре, упаковке, маркировке;
- общая сумма договора;
- форс-мажор;
- банковские, почтовые, отгрузочные реквизиты сторон.

Типовую форму договора поставки и спецификацию участник находит, используя ресурсы сети Интернет.

2. Оформление результатов приемки товаров по количеству и качеству

На основании договора поставки № 63 от 12 мая текущего года от ООО «Мольберт» г. Воронежа 16 июня текущего года в адрес ООО «Глобус» г. Белгорода были

отправлены канцелярские товары.

Товары поступили в ООО «Глобус» 16 июня в 12.00 в исправном автомобиле с неповрежденными пломбами поставщика и, выданы получателю 16 июня без проверки количества груза в 12.30 ч.

В процессе приемки товаров в ООО «Глобус» 16 июня в 13.00 работниками магазина установлено, что фактическое количество бумаги листовой для офисной техники формат А4 не соответствует количеству, указанному в сопроводительных документах поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии, маркировка нанесена отправителем.

В тот же день, 16 июня, работники ООО «Глобус» сообщили об установленной недостаче (направлена телеграмма № 13/2 с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара).

Используя данные, оформите результаты окончательной приемки товаров по количеству:

- товарно-транспортная накладная серия № 245913 от 16 июня
- автомобиль марки Газель, государственный номер Е 013 КХ.
- пломба отправителя с оттиском «596».
- упаковка – ящики картонные
- товар – канцелярские товары
- счет-фактура № 912 от 16 июня

Количество и цена товара по документам поставщика:

- Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.
- Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.
- Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.
- Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 100 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Данные о результатах окончательной приемки:

В результате окончательной приемки 19 июня комиссией ООО «Глобус» в составе – директора Нестерова М.А., зав. складом Горбуновой С.А., экономистом Бугровой Р.И. установлено следующее его количество:

- Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.
- Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.
- Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.
- Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 98 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Недостача 2х упаковок бумаги произошла по вине отправителя, причина образования – недовложение товара. Комиссия дала заключение о допоставке товара и предъявление претензии поставщику.

В окончательной приемке принимал участие представитель поставщика – менеджер по продажам ООО «Мольберт» Бурьянов В.О. на основании удостоверения № 25 от 19 июня.

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

В произвольной форме необходимо составить претензию поставщику.

Форма Акта об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (Унифицированная форма № ТОРГ-2) доступна на сайте информационно-справочной системы КонсультантПлюс.

3. Определить показатели экономической эффективности коммерческой деятельности ООО «Глобус». Данные для расчета представлены в Приложении А к образцам задания. На основании полученных данных рассчитать показатели за прошлый и отчетный год, сделать выводы об изменении показателей. Таблица для внесения показателей представлена в Приложении Б к образцам задания.

4. Добавить принятые канцелярские товары в базу данных ООО «Глобус» для цели их

дальнейшей розничной продажи с использованием функций и возможностей торгово-технологического оборудования. При этом внести следующие данные: наименование и другие отличительные признаки (бренд, объем, состав и т.д.), код товара, штрих-код, артикул, количество принятого товара, цену (образцы получить у преподавателя).
Модуль 2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Задание модуля 2: Рассчитайте недостающие показатели, сформулируйте выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) товаров. Данные для расчета представлены в Приложении В к образцам задания.

Критерии оценки заданий модуля и максимальное количество присваиваемых баллов за их выполнение приведены в таблице:

№ п/п	Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Критерий оценивания	Баллы
1.	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций.	10,00
		На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение.	4,00
		Принятие товаров по количеству и качеству.	6,00
		Эксплуатация торгово-технологического оборудования.	6,00
2.	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Участие в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	12,00
		Применение методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществление денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов.	12,00
Итого:			50,00

Перевод полученных за выполнение заданий выпускной квалификационной работы в форме демонстрационного экзамена баллов в отметку по пятибалльной шкале осуществляется в соответствии с положением о Государственной итоговой аттестации ОГАПОУ «Белгородский техникум общественного питания» и в соответствии с переводной шкалой (при максимальном балле 50,00):

Оценка (пятибалльная шкала)	«2»	«3»	«4»	«5»
1	2	3	4	5
Оценка в баллах	0,00 – 9,99	10,00 –19,99	20,00 - 34,99	35,00 - 50,00

Оценку выполнения заданий осуществляет экспертная группа. Одно из главных требований при выполнении оценки заданий демонстрационного экзамена – это обеспечение отсутствия преимуществ у какого-либо из участников экзамена. Данное условие должно строго контролироваться Главным экспертом, который отвечает за объективность и независимость работы экспертной группы в целом.

Итоговый протокол и экзаменационная ведомость подписывается всеми членами экспертной группы.

Лицам, прошедшим процедуру демонстрационного экзамена с применением оценочных материалов, выдается паспорт компетенций (Скиллс паспорт), подтверждающий полученный результат, выраженный в баллах.

Тематика дипломных работ

1. Управление ассортиментом и оценка качества макаронных изделий на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
2. Управление ассортиментом и оценка качества плодоовощных консервов на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
3. Управление ассортиментом и оценка качества безалкогольных напитков на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
4. Управление ассортиментом и оценка качества кофе на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
5. Управление ассортиментом и оценка качества чая на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
6. Управление ассортиментом и оценка качества шоколада на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
7. Управление ассортиментом и оценка качества печенья на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
8. Управление ассортиментом и оценка качества карамели на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
9. Управление ассортиментом и оценка качества конфетных изделий на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
10. Управление ассортиментом и оценка качества мясных консервов на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
11. Управление ассортиментом и оценка качества колбасных изделий на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
12. Управление ассортиментом и оценка качества мясных копчёностей на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
13. Управление ассортиментом и оценка качества мяса птицы на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
14. Управление ассортиментом и оценка качества рыбных консервов и пресервов на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
15. Управление ассортиментом и оценка качества молочных консервов на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
16. Управление ассортиментом и оценка качества йогуртов на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
17. Управление ассортиментом и оценка качества сметаны на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
18. Управление ассортиментом и оценка качества пряностей на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
19. Управление ассортиментом и оценка качества пищевых концентратов на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
20. Управление ассортиментом и оценка качества тортов и пирожных на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.

21. Управление ассортиментом и оценка качества парфюмерно-косметических товаров на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
22. Управление ассортиментом и оценка качества синтетических моющих средств на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
23. Управление ассортиментом и оценка качества мебели на примере предприятий розничной торговли города Белгорода.
24. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли города Белгорода и его совершенство.
25. Влияние материально - технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности
26. Методы розничной продажи товаров и их эффективность на примере торгового предприятия города Белгорода.
27. Роль рекламы в продвижении товаров на примере предприятия розничной торговли.
28. Процесс приемки по количеству и качеству и его регулирование в коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.
29. Анализ системы сбыта и продвижения товаров на примере предприятия розничной торговли.
30. Качество торгового обслуживания и её влияние на эффективность работы предприятия розничной торговли.
31. Совершенствование сбытовой деятельности торгового предприятия с применением современных информационных технологий.
32. Организация системы закупочной деятельности розничным торговым предприятием.
33. Совершенствование системы управления товарными запасами на предприятиях розничной торговли города Белгорода.
34. Мерчандайзинг в розничной торговле и пути его совершенствования на примере предприятий розничной торговли.
35. Оценка, анализ и выявление путей повышения конкурентоспособности предприятий.
36. Услуги розничной торговле и пути их развития и совершенствования на примере торгового предприятия города Белгорода.