

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Череповецкий торгово-экономический колледж»
(ЧПОУ «ЧТЭК»)

РАССМОТРЕНО

на Педагогическом совете
ЧПОУ «ЧТЭК»
Протокол № 3
от 22 ноября 2023 года



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
на 2023-2024 учебный год

СОГЛАСОВАНО

Директор магазина «Теннан»
ОАО «Тандер» Вологодский Филиал


А.В. Лапин
2023г.
МП



Череповец, 2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ	4
2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	19
3. МАКЕТЫ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	24

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств (далее - ФОС) для проведения государственной итоговой аттестации (далее - ГИА) оценивает всю совокупность компетенций, которая установлена федеральным государственным стандартом среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО) для программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППСЗ) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Фонд оценочных средств для проведения ГИА содержит:

- перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы;
- описание критериев оценивания компетенций;
- материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы.

Фонд оценочных средств для государственной итоговой аттестации по основной профессиональной образовательной программе среднего профессионального образования (программе подготовки специалистов среднего звена) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) разработан на основе:

- Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539 (ред. от 01.09.2022) "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)" (Зарегистрировано в Минюсте России 25.06.2014 N 32855);
- Программа государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) на 2023-2024 уч. год;
- ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (Комплект оценочной документации), КОД 38.02.04-1-2024;
- Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 N 800 (ред. от 05.05.2022) "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 07.12.2021 N 66211);
- Действующего Положения «О проведении государственной итоговой аттестации по программам подготовки специалистов среднего звена в ЧПОУ «Череповецкий торгово-экономический колледж».

1.2. Особенности образовательной программы

Задачей ГИА является установление соответствия уровня профессиональной подготовки выпускников требованиям ФГОС СПО и оценивается сформированность компетенций (с учетом темы выпускной квалификационной работы), которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения ППСЗ.

Выпускник по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в соответствии с целями ППСЗ и задачами профессиональной деятельности в результате освоения данной ППСЗ СПО должен обладать следующими **общими компетенциями**:

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.

Выпускник по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) с квалификацией Менеджер по продажам в соответствии с целями ППССЗ и задачами профессиональной деятельности в результате освоения данной ППСЗ СПО должен обладать следующими **профессиональными компетенциями, соответствующим конкретным видам деятельности:**

1. 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.

2. 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.

3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности 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 сохранность, 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.

4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Продавец непродовольственных товаров»

ПК 4.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 4.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 4.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 4.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

1.3. Сводная содержательно-компетентностная матрица ГИА

Таблица 1

Показатели оценки сформированности ПК и ОК

Требования к профессиональной подготовке	Результат освоения	Соответствует	В основном соответствует	Не соответствует
ОК-1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Уметь: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части. Знать: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить	Демонстрирует полное понимание	Демонстрирует значительное понимание	Нет понимания
ОК-2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Уметь: определять задачи для поиска информации. Знать: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности	Демонстрирует полное понимание	Демонстрирует значительное понимание	Нет понимания
ОК-3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Уметь: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности. Знать: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология.	Демонстрирует полное понимание	Демонстрирует значительное понимание	Нет понимания
ОК-4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Уметь: организовывать работу коллектива и команды. Знать: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности	Демонстрирует полное понимание	Демонстрирует значительное понимание	Нет понимания
ОК-5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Уметь: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке Российской Федерации с проявлять толерантность в рабочем коллективе. Знать: особенности социального и культурного контекста.	Демонстрирует полное понимание	Демонстрирует значительное понимание	Нет понимания

<p>ОК-6. 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</p>	<p>Уметь: описывать значимость своей специальности. Знать: сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей</p>	<p>Демонстрирует полное понимание</p>	<p>Демонстрирует значительное понимание</p>	<p>Нет понимания</p>
<p>ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.</p>	<p>Уметь: соблюдать нормы экологической безопасности; Знать: правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности.</p>	<p>Демонстрирует полное понимание</p>	<p>Демонстрирует значительное понимание</p>	<p>Нет понимания</p>
<p>ОК 8. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.</p>	<p>Уметь: использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей. Знать: роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека</p>	<p>Демонстрирует полное понимание</p>	<p>Демонстрирует значительное понимание</p>	<p>Нет понимания</p>
<p>ОК-9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p>	<p>Уметь: понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; Знать: правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы</p>	<p>Демонстрирует полное понимание</p>	<p>Демонстрирует значительное понимание</p>	<p>Нет понимания</p>

<p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<p>Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; Знать: составные элементы коммерческой деятельности, правила составления договоров; государственное регулирование коммерческой деятельности; Иметь практический опыт: установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли;</p>	<p>Демонстрирует полное умение в установлении контактов деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<p>Демонстрирует значительное умение в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<p>Нет, понимания умения устанавливать контакты с деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>
<p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<p>Уметь: управлять товарными запасами и потоками. Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию. Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству.</p>	<p>Демонстрирует полное умение на своем участке работы управлять товарными запасами потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<p>Демонстрирует значительное умение на своем участке работы управлять товарными запасами потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<p>Нет, понимания умения на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>
<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству. Знать: правила торговли; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность. Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;</p>	<p>Демонстрирует полное умение принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>Демонстрирует значительное умение принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>Нет, понимания умения принимать товары по количеству и качеству</p>
<p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>Уметь: требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;</p>	<p>Демонстрирует полное умение идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>Демонстрирует значительное умение идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>Нет, понимания умения идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>

<p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>	<p>Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства. Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;</p>	<p>Демонстрирует полное умение оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>	<p>Демонстрирует значительное умение оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>	<p>Нет, понимания умения оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>
<p>ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности. Уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества. Иметь практический опыт: установления коммерческих связей.</p>	<p>Демонстрирует полное умение выполнять работы по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>Демонстрирует значительное умение выполнять работы по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>Нет, понимания умение выполнять работы по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>
<p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p>	<p>Знать: сущность и характерные черты современного менеджмента; процесс и методику принятия и реализации управленческих решений; функции менеджмента; систему методов управления; стили управления, коммуникации, деловое управленческое общение. Уметь: планировать и организовывать работу подразделения; формировать организационные структуры управления. Иметь практический опыт: применения в профессиональной деятельности методов, средств и приемов менеджмента; делового и управленческого общения;</p>	<p>Демонстрирует полное умение применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p>	<p>Демонстрирует значительное умение применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p>	<p>Нет, понимания умение применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p>

<p>ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p>	<p>Знать: современные тенденции развития статистического учёта; основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации; основные формы и виды действующей статистической отчётности; способы наглядного представления статистических данных. Уметь: использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности; выполнять расчёты статистических показателей и формулировать основные выводы; Иметь практический опыт: установления коммерческих связей</p>	<p>Демонстрирует полное умение использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p>	<p>Демонстрирует значительное умение использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p>	<p>Нет понимания умения использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p>
<p>ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p>	<p>Знать: логистические цепи и схемы, современные складские технологии, логистические процессы; контроль и управление в логистике; закупочную и коммерческую логистику Уметь: применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; управлять логистическими процессами организации; Иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже.</p>	<p>Демонстрирует полное умение применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p>	<p>Демонстрирует значительное умение применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p>	<p>Нет понимания умения составлять акты по применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p>
<p>ПК 1.10.Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>	<p>Знать: классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации. Уметь: определять причины мелких неисправностей и устранять их в соответствии с инструкцией по эксплуатации. Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;</p>	<p>Демонстрирует полное умение эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>	<p>Демонстрирует значительное умение эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>	<p>Нет понимания умения эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>

<p>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</p>	<p>Уметь: анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций. Знать: финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства. Иметь практический опыт: анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;</p>	<p>Демонстрирует полное умение 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</p>	<p>Демонстрирует значительное умение 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</p>	<p>Нет понимания умения 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</p>
<p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов использованием автоматизированных систем</p>	<p>Уметь: пользоваться нормативными документами в области налогообложения, рассчитывать основные налоги; составлять финансовые документы и отчеты; Знать: методику расчета основных видов налогов; методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности. Иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов.</p>	<p>Демонстрирует полное умение оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов использованием автоматизированных систем</p>	<p>Демонстрирует значительное умение оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов использованием автоматизированных систем</p>	<p>Нет понимания умения использовать, оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов 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>Уметь: применять экономические методы и приемы в практической деятельности. Знать: управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; Иметь практический опыт: заполнения первичные документы по экономической деятельности организации.</p>	<p>Демонстрирует полное умение применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов</p>	<p>Демонстрирует значительное умение применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов</p>	<p>Нет понимания умения использовать 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>Уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации. Знать: состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда; Иметь практический опыт: рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату.</p>	<p>Демонстрирует полное умение определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p>	<p>Демонстрирует значительное умение определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p>	<p>Нет понимания умения использовать 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>Уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций. Знать: составные элементы маркетинговой деятельности; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику. Иметь практический опыт: выявления потребностей (спроса) на товары; реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка.</p>	<p>Демонстрирует полное умение выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров</p>	<p>Демонстрирует значительное умение выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров</p>	<p>Нет понимания умения использовать потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров</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>Уметь: обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций. Знать: маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности. Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций.</p>	<p>Демонстрирует полное умение</p>	<p>Демонстрирует значительное умение</p>	<p>Нет понимания умения использовать</p>

<p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p>	<p>Уметь: проводить маркетинговые исследования рынка. Знать: этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом. Иметь практический опыт: анализа маркетинговой среды организации.</p>	<p>Демонстрирует полное умение обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации</p>	<p>Демонстрирует значительное умение обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации</p>	<p>Нет понимания умения использовать 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>Уметь: оценивать конкурентоспособность товаров. Знать: методы изучения рынка, анализа окружающей среды, конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности. Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций.</p>	<p>Демонстрирует полное умение участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений</p>	<p>Демонстрирует значительное умение участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений</p>	<p>Нет понимания умения использовать 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>Уметь: составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа. Знать: методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности, информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности. Иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов.</p>	<p>Демонстрирует полное умение реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации</p>	<p>Демонстрирует значительное умение реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации</p>	<p>Нет понимания умения использовать 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>Уметь: применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент. Знать: теоретические основы товароведения, классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп. Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности.</p>	<p>Демонстрирует полное умение применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты</p>	<p>Демонстрирует значительное умение применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты</p>	<p>Нет понимания умения использовать 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 качества товаров.</p>	<p>Знать: виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров Уметь: рассчитывать товарные потери и списывать их; виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания. Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента.</p>	<p>Демонстрирует полное умение участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Демонстрирует значительное умение участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Нет понимания умения использовать участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>
<p>ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию</p>	<p>Уметь: расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями. Знать: товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку. Иметь практический опыт: точной расшифровки маркировки товаров.</p>	<p>Демонстрирует полное умение рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию</p>	<p>Демонстрирует значительное умение рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию</p>	<p>Нет понимания умения рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию</p>

<p>ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.</p>	<p>Уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества. Знать: классификацию ассортимента, оценку их качества, маркировку, дефекты и пороки. Иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества.</p>	<p>Демонстрирует полное умение оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями</p>	<p>Демонстрирует значительное умение оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями</p>	<p>Нет понимания умения использовать оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями</p>
<p>ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества</p>	<p>Уметь: соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования. Знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним. Иметь практический опыт: контроля режима и сроков хранения товаров.</p>	<p>Демонстрирует полное умение классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества</p>	<p>Демонстрирует значительное умение классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества</p>	<p>Нет понимания умения использовать классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества</p>
<p>ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p>	<p>Уметь: применять методы товароведения; Знать: санитарно-эпидемиологические требования к товарам; условия и сроки транспортирования и хранения. Иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями.</p>	<p>Демонстрирует полное умение контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p>	<p>Демонстрирует значительное умение контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p>	<p>Нет понимания умения использовать контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p>

<p>ПК 3.6. Осуществлять эффективную работу с информацией финансово-правового характера для принятия необходимых решений.</p>	<p>Уметь: осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ; Знать: основные понятия, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля. основные положения Национальной системы стандартизации Иметь практический опыт: переводить внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ).</p>	<p>Демонстрирует полное умение осуществлять эффективную работу с информацией финансово-правового характера для принятия необходимых решений.</p>	<p>Демонстрирует значительное умение осуществлять эффективную работу с информацией финансово-правового характера для принятия необходимых решений.</p>	<p>Нет понимания умения использовать эффективную работу с информацией финансово-правового характера для принятия необходимых решений.</p>
<p>ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные</p>	<p>Уметь: работать со стандартами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации. Знать: основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия - сертификации соответствия и декларирования соответствия. Иметь практический опыт: оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствии с установленными требованиями.</p>	<p>Демонстрирует полное умение производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные</p>	<p>Демонстрирует значительное умение производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные</p>	<p>Нет понимания умения использовать производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные</p>
<p>ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю</p>	<p>Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; Знать: составные элементы коммерческой деятельности, правила составления договоров; государственное регулирование коммерческой деятельности; Иметь практический опыт: установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли;</p>	<p>Демонстрирует полное умение работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю</p>	<p>Демонстрирует значительное умение работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю</p>	<p>Нет понимания умения использовать работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю</p>

1.4. Перечень тем дипломных работ

Тематика дипломных работ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утверждена на заседании Методической комиссии ЧПОУ «ЧТЭК» Протоколом № 3 от 18 октября 2023 года :

1. Моделирование коммерческой деятельности в оптовых торговых предприятиях по закупке и продаже потребительских товаров ((на примере «»))
2. Управление торгово-технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли (на примере «»).
3. Техническая оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования (на примере «»)
4. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: планирование, структура управления и эффективность (на примере «»)
5. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле (на примере «»).
6. Формирование контактов с клиентами и организация работы торгового агента (на примере «»)
7. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли (на примере «»).
8. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере «»)
9. Совершенствование организации и управления коммерческой деятельностью предприятий розничной (оптовой) торговли (на примере «»).
9. Бизнес- планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий (на примере «»)
10. Транспортное обслуживание коммерческой деятельности торгового предприятия и его эффективность (на примере «»).
12. Особенности организации коммерческой деятельности малого предприятия (на примере «»)
13. Организация развития электронной торговли на примере Интернет- магазина «».
14. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности предприятия
15. оптовой (розничной) торговли (на примере «»)
16. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле (на примере «»).
17. торговле (на примере «»).
18. Стимулирование сбыта в коммерческой деятельности предприятия: методы, средства, оценка их эффективности (на примере «»).
19. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчендайзинга (на примере «»).
20. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности(на примере «»).
21. Развитие материально-технической базы в розничной торговле и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности предприятия (на примере «»).
22. эффективность коммерческой деятельности предприятия (на примере «»).
23. Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничной торговле России (на примере «»)
24. розничной торговле России (на примере «»)
25. Состояние и перспективы развития розничной торговой сети и оценка эффективности коммерческой деятельности (на примере «»).
26. эффективности коммерческой деятельности (на примере «»).

27. Формирование оптимального торгового ассортимента - основа эффективной
28. коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (на примере «»)
29. Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка (на примере «»).
30. Информационные технологии в розничной торговле (на примере «»).
31. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия на основе
32. совершенствования продажи товаров и торгового обслуживания (на примере «»)
33. Организация и эффективность дистанционного способа продажи товаров (на примере конкретной группы, категории).
34. Планирование и организация торгово-технологического процесса в розничном
35. торговом предприятии и его результативность (на примере «»)
36. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического
37. процесса розничного торгового предприятия (на примере «»).
38. Инновации в использовании торгового пространства в магазинах современных
39. форматов (на примере «»)
40. Качество торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли как основной показатель конкурентоспособности предприятия (на примере «»)
41. Роль товарного знака в современных условиях (на примере «»)
42. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием инструментов маркетинга (на примере «»).
43. Фирменный стиль: основные элементы и роль в деятельности торгового предприятия (на примере «»)
44. Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия (на примере «»).
45. Электронизация торговых операций на предприятиях современного формата(на примере «»)
46. Планирование коммерческой деятельности предприятий на основе использования бизнес-плана на примере
47. Разработка и обоснование бизнес-плана на примере

Примечание.

Количество тем дипломных работ должно быть не менее чем количество выпускников текущего учебного года.

Дипломная работа (дипломный проект) должна иметь актуальность, новизну и практическую значимость.

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1. Форма проведения государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы.

Демонстрационный экзамен является первым этапом ГИА. На втором этапе ГИА проводится защита дипломной работы.

ДЭ предусматривает моделирование реальных производственных условий для решения выпускниками практических задач профессиональной деятельности.

Тематика дипломных работ соответствует содержанию следующих профессиональных модулей:

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Продавец непродовольственных товаров»

2.2. Критерии оценки результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена

Оценка за ДЭ определяется суммированием баллов, полученных экзаменуемым за выполнение заданий по всем модулям (см. таблицу 2).

Таблица 2

Модули задания и оценка

п/п	Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Критерий оценивания	Баллы
	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций	10
		Управление в своем участке работы управлением товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение	4
		Планирование приема товаров по количеству и качеству	6
		Эксплуатация торгово-технологического оборудования	6
	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Участие в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	12
		Изменение методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществление денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов	12
	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	Участие в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определение номенклатуры показателей качества товаров	22
		Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров, обеспечение их сохраняемости, проверка соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов	8
		ИТОГО	80

Процедура перевода общего количества набранных баллов в оценку осуществляется исходя из следующих критериев (см. таблицу 3):

Таблица 3

Порядок перевода баллов в систему оценивания

Количество набранных баллов	Оценка
набрано 15,99 баллов и менее	2 - «неудовлетворительно»
набрано 16 до 31,99 баллов	3 - «удовлетворительно»
набрано 32 до 55,99 баллов	4 - «хорошо»
набрано 56 до 80 баллов	5 - «отлично»

2.3. Форма оценочной ведомости дипломной работы

На этапе государственной итоговой аттестации государственная экзаменационная комиссия заполняет оценочную ведомость достижений обучающихся по результатам выполнения и защиты дипломной работы. При этом учитываются оценки рецензента, сделанные по основным показателям оценки результатов (ОПОР). Однако, приоритет подтверждения освоения компетенций отдается защите дипломной работы.

Оценочная матрица членов ГЭК

ФИО обучающегося
Специальность
Тема работы
ФИО руководителя дипломной работы

№	Показатели оценки дипломной работы	Оценка	
		дифференцированная (по 5-ти бальной шкале)	интегральная
Профессиональные			
1	Степень раскрытия актуальности тематики работы		
2	Степень раскрытия и соответствие темы дипломной работы		
3	Корректность постановки задачи исследования и разработки		
4	Оригинальность и новизна полученных результатов, научных, конструкторских и технологических решений		
Универсальные (справочно-информационные)			
5	Степень комплексности работы, использование в ней знаний дисциплин всех циклов		
6	Использование информационных ресурсов Internet и современных пакетов компьютерных программ и технологий		
7	Соответствие подготовки требованиям ФГОС СПО		
8	Современный уровень выполнения		
9	Оригинальность и новизна полученных результатов		
Универсальные (оформительские)			
10	Качество оформления пояснительной записки; ее соответствие требованиям нормативных документов		
11	Объем и качество выполнения графического материала		
Показатели защиты			
12	Качество защиты		
13	Уровень ответов		
Отзывы руководителя и рецензента			
14	Оценка руководителя		
15	Оценка рецензента		
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА			

2.4. Критерии оценок за выполнение дипломной работы

Дипломная работа оценивается на основании:

- отзыва руководителя;
- отзыва официального рецензента;
- коллегиального решения Государственной экзаменационной комиссии.

Работа, претендующая на отличную оценку должна соответствовать следующим требованиям:

Содержательные требования:

1. Корректно сформулированная тема (проблема) исследования.
2. Четкое обоснование научной и/или практической актуальности темы.
3. Актуальность (научная и/или практическая) должна содержать формулировку проблемной ситуации.
4. Введение, соответствующее требованиям к работе.
5. Полнота раскрытия заявленной темы и решения поставленных задач.
6. Отсутствие прямых заимствований и пространного цитирования.
7. Присутствие авторского исследования или/и самостоятельного вторичного анализа.
8. Наличие теоретического и эмпирического материала (для теоретической или методологической работы – самостоятельного теоретического исследования).
9. Описание эмпирической базы, соответствующее требованиям.
10. Стилистика и орфография текста должна соответствовать научному формату работы.

Формальные требования:

1. Объем – 35–60 страниц (без приложений).
2. Структура соответствует требованиям.
3. Оформление работы согласно требованиям.
4. Список используемых источников, оформленный согласно требованиям.
5. Нумерация страниц (на первой странице и странице содержания номер не указывается, но подразумевается).
6. Иллюстративный материал (таблицы, рисунки и т.п.) должны быть оформлены согласно требованиям (иметь названия, нумерацию и т.д.).

Дипломная работа, не соответствующая содержательным и/или формальным требованиям не может быть допущена к защите. Важно отметить, что работа, содержащая большой процент заимствований (т.е. цитируемый текст без ссылок автора) или пространное цитирование (более 60%) не допускается к защите или снимается с защиты.

Критерии оценки дипломной работы

Показатели оценки	Критерии оценки			
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
1. Соответствие темы и плана работы утвержденной тематике, требованиям ФГОС, заданию, целям и задачам, сформулированном во введении	Несоответствие темы и плана работы утвержденной тематике, требованиям ФГОС, заданию, целям и задачам, сформулированном во введении	Частичное соответствие темы и плана работы утвержденной тематике, требованиям ФГОС, заданию, целям и задачам, сформулированном во введении	частичное соответствие темы и плана работы утвержденной тематике, требованиям ФГОС, заданию, целям и задачам, сформулированном во введении	Полное соответствие темы и плана работы утвержденной тематике, требованиям ФГОС, заданию, целям и задачам, сформулированном во введении
2. Актуальность темы	Актуальность темы либо вообще не сформулирована, либо не обоснована.	Актуальность темы сформулирована неточно, в самых общих чертах,	Актуальность темы в целом обоснована, опирается на современные	Актуальность проблемы четко сформулирована, опирается на

	Цель, задачи сформулированы не точно и не полностью, (либо они есть, но абсолютно не согласуются с содержанием)	проблема не выявлена. Не четко сформулированы цель, задачи, предмет, объект исследования.	исследования. Актуальность направления исследования в целом, а не собственной темы. Сформулированы цель, задачи, предмет, объект исследования.	современные исследования. Четко сформулированы цель, задачи, предмет, объект исследования, методы, используемые в работе.
3. Самостоятельность в работе	Большая часть работы списана из одного источника, либо заимствована из сети Интернет. Авторский текст почти отсутствует (или присутствует только авторский текст.) Руководитель не знает ничего о процессе написания студентом работы.	Самостоятельные выводы либо отсутствуют, либо присутствуют только формально. Слишком большие отрывки переписаны из источников.	После каждой главы автор работы делает самостоятельные выводы. Выводы порой слишком расплывчаты, иногда не связаны с содержанием главы. Студент не всегда обоснованно и конкретно выражает свое мнение по поводу основных аспектов содержания работы.	После каждой главы автор работы делает самостоятельные выводы. Автор четко, обоснованно и конкретно выражает свое мнение по поводу основных аспектов содержания работы.
4. Владение нормативно-правовой базой. Содержание и логика работы	Нормативно-правовая база не освещена или приведены устаревшие данные. Содержание и тема работы плохо согласуются между собой. Содержание работы не раскрывает тему.	Нормативно-правовая база не освещена или приведены устаревшие данные. Содержание и тема работы не всегда согласуются между собой. Некоторые части работы не связаны с целью и задачами работы	Неполное владение нормативно-правовой базой. Содержание работы и ее отдельных частей связано с темой работы, однако имеются небольшие отклонения, неточности. Логика изложения, в общем и целом, присутствует – одно положение вытекает из другого.	Владение нормативно-правовой базой. Содержание, как целой работы, так и ее частей соответствует теме. Прослеживается логическая связь темы, цели, задач, выводов и предложений.
5. Глубина Изученности темы. Теоретический кругозор выпускника, умение логично вести исследование, выразить авторское мнение, обосновывать тенденции развития проблем в современных условиях направленность их изучения	Тема изучена поверхностно. Выпускник не продемонстрировал умение логично вести исследование, выразить авторское мнение, обосновывать тенденции развития проблем в современных условиях	Степень изученности темы низкая. Выпускник продемонстрировал умение логично вести исследование, выразить авторское мнение. Тенденции развития проблем в современных условиях направленность их изучения не обоснованы	Достаточная степень изученности темы. Выпускник продемонстрировал умение логично вести исследование, выразить авторское мнение, обосновывать тенденции развития проблем в современных условиях	Высокая степень изученности темы. Выпускник продемонстрировал широкий теоретический кругозор, умение логично вести исследование, с исторических позиций оценивать развитие взглядов отечественных и зарубежных экономистов на проблему, выразить авторское мнение, обосновывать тенденции развития проблем в современных условиях и направленность их изучения
6. Практическое значение предложений и рекомендаций, степень их обоснованность и возможность реального внедрения в работу организации	Предложения и рекомендации отсутствуют или они не согласуются с темой работы	Предложения и рекомендации слабые, возможность их практического внедрения в работу организации низкая.	Автор вносит практические предложения и рекомендации, которые не достаточно обоснованы, но частично могут быть внедрены в работу организации или формулировки имеют не конкретный, а общий характер.	Автор вносит конкретные и обоснованные практические предложения и рекомендации, которые могут быть внедрены в работу организации.

7. Достоверность выводов и обоснованность выдвигаемых предложений, их практическая значимость в управлении объекта исследования.	Выводы достоверны. Выдвигаемые предложения не обоснованы и малозначимы для объекта исследования.	Выводы достоверны. Выдвигаемые предложения не обоснованы и малозначимы для объекта исследования	Выводы достоверны. Выдвигаемые предложения обоснованы, но малозначимы для объекта исследования.	Выводы достоверны. Выдвигаемые предложения обоснованы и значимы для объекта исследования.
8. Объем и качество табличного и графического материала, его соответствие теме работы	Не содержит таблиц, рисунков и графиков по теме работы	1-2 таблицы, диаграммы и графика в соответствии с темой работы	3-4 таблицы, рисунка и графиков в соответствии с темой работы	Более 5 таблиц, рисунков и графиков в соответствии с темой работы
9. Применение программного обеспечения, компьютерных технологий	Ниже среднего	На среднем уровне	Выше среднего	На высоком уровне
10. Оформление работы	Много нарушений требований оформления и низкая культура ссылок.	Представленная работа имеет отклонения и не во всем соответствует требованиям, предъявляемым к дипломным работам (проектам)	Есть некоторые недочеты в оформлении работы, в оформлении ссылок.	Соблюдены все требования оформления работы. Показана высокая степень владения научно-экономическим стилем изложения материалов.
11. Список использованной литературы	Изучено менее 5 источников, оформленных с ошибками.	Изучено менее 15 источников. Объем специальных периодических изданий и Интернет-ресурсов незначителен. Список оформлен с нарушением требований.	Изучено не менее 15 источников. Список оформлен в соответствии с требованиями стандарта	Изучено не менее 20 источников. Все источники, представленные в библиографии, использованы в работе. Список оформлен в соответствии с требованиями.
12. Защита работы	Заключение при защите ВКР не обосновано, материал доклада не аргументирован. На дополнительные вопросы не получены ответы	Заключение при защите ВКР не обосновано, материал доклада не аргументирован. На дополнительные вопросы ответы получены частично	Студент достаточно уверенно владеет содержанием работы, в основном, отвечает на поставленные вопросы, но допускает незначительные неточности при ответах. Использует наглядный материал. Защита прошла, по мнению комиссии, хорошо (оценивается логика изложения, уместность использования наглядности, владение терминологией и др.).	Студент уверенно владеет содержанием работы, показывает свою точку зрения, опираясь на соответствующие теоретические положения, грамотно и содержательно отвечает на поставленные вопросы. Использует наглядный материал: презентации, схемы, таблицы и др. Защита прошла успешно с точки зрения комиссии (оценивается логика изложения, уместность использования наглядности, владение терминологией и др.).
13. Уровень оценок и замечаний руководителя дипломной работы	Оценка Руководителя ВКР «удовлетворительно». Замечания не устранены	Оценка Руководителя ВКР «удовлетворительно». Замечания частично устранены.	Оценка Руководителя ВКР «хорошо». Замечания частично устранены	Высокая оценка Руководителя ВКР. Замечаний нет
Результаты освоения компетенций				
Знать: термины, конкретные факты,	Фрагментарные знания	Знания сформированы, но	Неполные знания	Сформированы систематические

методы и процедуры, основные понятия, правила и принципы Уметь: использовать изученный материал в нужных ситуациях, а также применять идеи и концепции к решению проблемы Владеть способностью комбинировать элементы для получения целого	Частичные умения	содержат отдельные пробелы Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Неполные умения	знания Умения сформированы систематическое применение навыков
	Частичное владение навыками	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Несистематическое применение навыков	Успешное и систематическое применение навыков
	<u>Оценка «2» (неудовлетворительно)</u> ставится, если студент обнаруживает непонимание содержательных основ проведенного исследования и неумение применять полученные знания на практике, защиту строит не связно, допускает существенные ошибки, в теоретическом обосновании, которые не может исправить даже с помощью членов комиссии, практическая часть ВКР не выполнена.	<u>Оценка «3» (удовлетворительно)</u> ставится, если студент на низком уровне владеет методологическим аппаратом исследования, допускает неточности при формулировке теоретических положений выпускной квалификационной работы, материал излагается не связно, практическая часть ВКР выполнена некачественно.	<u>Оценка «4» (хорошо)</u> ставится, если студент на достаточно высоком уровне овладел методологическим аппаратом исследования, осуществляет содержательный анализ теоретических источников, но допускает отдельные неточности в теоретическом обосновании или допущены отступления в практической части от законов композиционного решения.	<u>Оценка «5» (отлично)</u> ставится, если студент на высоком уровне владеет методологическим аппаратом исследования, осуществляет сравнительно-сопоставительный анализ разных теоретических подходов, практическая часть ВКР выполнена качественно и на высоком уровне.

2.4.1. Результаты государственной итоговой аттестации

Результаты ГИА для выпускников формируемая исходя из результатов ДЭ и защиты ВКР.

Результаты ГИА определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в день защиты дипломной работы после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственной экзаменационной комиссии и протокола проведения ДЭ.

Решения государственной экзаменационной комиссии 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.

Решение государственной экзаменационной комиссии по защите дипломной работы оформляется протоколом, который подписывается председателем государственной экзаменационной комиссии (в случае отсутствия председателя - его заместителем) и секретарем государственной экзаменационной комиссии и хранится в архиве колледжа.

Решение государственной экзаменационной комиссии по результатам Демонстрационного экзамена оформляется протоколом, в котором баллы переводятся в оценки, который подписывается председателем государственной экзаменационной комиссии (в случае отсутствия председателя - его заместителем) и секретарем государственной экзаменационной комиссии и хранится в архиве колледжа.

По результатам ГИА оформляется итоговый протокол, и комиссия принимает

решение о присвоении ему (ей) квалификации по специальности и о выдаче диплома о среднем профессиональном образовании (в том числе диплома с отличием).

Диплом с отличием выдается выпускнику на основании оценок, вносимых в приложение к диплому, включающих оценки по учебным дисциплинам, МДК, модулям, курсовым работам, практикам и государственной итоговой аттестации. Количество оценок «отлично» должно составлять не менее 75 %, остальные оценки – «хорошо». При этом по результатам государственной итоговой аттестации выпускник должен иметь оценку «отлично» как за защиту дипломной работы, так и за демонстрационный экзамен.

Лицам, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине, предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию без отчисления из ЧПОУ «ЧТЭК».

Дополнительные заседания государственной экзаменационной комиссии организуются в установленные ЧПОУ «ЧТЭК» сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления лицом, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине.

Обучающемуся, не прошедшему государственную итоговую аттестацию или получившему на государственной итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, выдается академическая справка установленного образца. Академическая справка обменивается на диплом в соответствии с решением ГЭК после успешной прохождения государственной итоговой аттестации, но не ранее чем через шесть месяцев после прохождения государственной итоговой аттестации впервые.

3. МАКЕТЫ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1 Макет титульного листа дипломной работы

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Череповецкий торгово-экономический колледж»

Программа подготовки специалистов среднего звена базовой/углубленной подготовки
по специальности _____
код и наименование специальности

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

НА ТЕМУ

Нормоконтроль пройден:

(должность)

(ФИО)

(подпись)

« ____ » _____ 2024 г.

Автор работы:
Студент(ка) очной/заочной формы
обучения

Ф.И.О.
полностью, в именительном падеже

подпись

Допущен(а) к защите в ГЭК:
Зам. директора по УПР:
Богущая Л.Н.

подпись

« ____ » _____ 2024 г.

Руководитель:
преподаватель профессионального
модуля, Ф.И.О.

подпись

« ____ » _____ 2024 г.

Череповец
2024 г.

3.3. Макет План-графика выполнения дипломной работы

П Л А Н - Г Р А Ф И К

подготовки дипломной работы на тему

« _____ »
студента(ки) очной/заочной формы обучения

Ф.И.О. (полностью, в родительном падеже)

№ п/п	Наименование этапов выполнения дипломной работы	Сроки выполнения этапов работы
1	Встреча с научным руководителем и получение индивидуального задания. Планирование и подготовка исследования: - составление оглавления работы; - согласование порядка работы над темой.	
2	Поиск литературы и других источников, их предварительное изучение, подготовка списка источников. Анализ литературы, уточнение проблемы	
3	Сбор материала, его первичная обработка. Написание введения	
4	Написание основной части	
5	Формулирование выводов и выработка практических рекомендаций. Написание заключения	
6	Доработка текста дипломной работы; оформление дипломной работы	
7	Подготовка текста выступления (доклада) и презентации к защите дипломной работы	
8	Нормоконтроль	
9	Предварительная защита дипломной работы	
10	Доработка текста и оформления дипломной работы, корректировка доклада и презентации	
11	Оформление отзыва на дипломную работу (научный руководитель)	
12	Сдача законченной дипломной работы на внешнее рецензирование. Получение внешней рецензии	
13	Сдача дипломной работы в учебный отдел	
14	Корректировка текста выступления (доклада) и презентации к защите дипломной работы	
15	Защита дипломной работы в ГЭК	

Руководитель дипломной работы: ФИО _____, _____ дата
подпись

Студент: _____ дата
подпись

3.4 Макет примерной формы отзыва руководителя

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Череповецкий торгово-экономический колледж»

Программа подготовки специалистов среднего звена базовой/углубленной подготовки
по специальности _____

код и наименование специальности

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ на дипломную работу студента(ки) очной/заочной формы обучения

(ФИО полностью в родительном падеже)
по теме: « _____ »

Характеристика студента.
Актуальность темы.
Содержание и структура работы.
Теоретическая часть.
Практическая часть.
Замечания.
Общий вывод по дипломной работе.

Фамилия, имя, отчество руководителя _____

Ученое звание (при наличии) _____

Ученая степень (при наличии) _____

Место работы _____

Должность _____

подпись

_____ 2024 г.

дата

3.5 Макет примерной формы рецензии

ВНЕШНЯЯ РЕЦЕНЗИЯ

на дипломную работу

Студента (ки) _____

Специальности _____

Тема дипломной работы _____

Содержание рецензии

1. Актуальность темы

2. Теоретическая и практическая значимость результатов исследования

3. Выводы и рекомендации

4. Недостатки и замечания к дипломной работе

5. Рекомендуемая оценка _____

Фамилия, имя, отчество рецензента _____

Ученое звание (при наличии) _____

Ученая степень (при наличии) _____

Место работы _____

Должность _____

подпись

_____ 2024 г.

дата

М.П.