

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**  
**Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова**

**ПРОГРАММА  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ВЫПУСКНИКОВ**

код, специальность      38.02.04 Коммерция (по отраслям)

на базе среднего общего образования

форма обучения: очная, заочная

для контингента набора 2022 года

**СОГЛАСОВАНА:**  
Предметно-цикловой комиссией  
коммерческих и товароведных  
дисциплин

Разработана на основе Федерального государственного  
образовательного стандарта по специальности среднего  
профессионального образования **38.02.04 Коммерция**  
**(по отраслям)**

**Протокол № 1**  
от «31» августа 2022 года

**Председатель предметно-  
цикловой комиссии**

**Заместитель директора колледжа по методической  
работе**

Г.В. Кирилах

Подпись

Инициалы Фамилия

И.А. Котова

Подпись

Инициалы Фамилия

## Содержание

Пояснительная записка.....	4
1. Паспорт программы государственной итоговой аттестации.....	5
2. Структура и содержание государственной итоговой аттестации.....	8
3. Условия реализации государственной итоговой аттестации.....	16
4. Оценка результатов государственной итоговой аттестации.....	20
5. Порядок подачи и рассмотрения апелляций.....	24
Приложение.....	26

## Пояснительная записка

Государственная итоговая аттестация является завершающим этапом освоения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Государственная итоговая аттестация проводится государственной экзаменационной комиссией в целях установления соответствия уровня и качества подготовки выпускников требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с:

- Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» №273-ФЗ от 29 декабря 2012 г.(с изменениями и дополнениями);

- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 июня 2014 г. N 464 г. Москва «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (с изменениями и дополнениями);

- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» от 16 августа 2013г № 968.

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

- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);

- Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования – программам подготовки специалистов среднего звена в структурных подразделениях среднего профессионального образования в Воронежском филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

В программе государственной итоговой аттестации определены:

- материалы по содержанию ГИА;
- сроки проведения ГИА;
- условия подготовки и процедуры проведения ГИА;
- критерии оценки уровня качества подготовки выпускника.

# 1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

## 1.1 Область применения Программы государственной итоговой аттестации

Программа государственной итоговой аттестации (ГИА) является частью программы подготовки специалистов среднего звена Воронежского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова по специальности в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД):

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

и соответствующих общих (ОК) и профессиональных компетенций (ПК):

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

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

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

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

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

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

### ВПД 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.

#### ВПД 2 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

- ПК 2.1 Использовать данные бухучета 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.

#### ВПД 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 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 измерения в системные.
- ПК 3.8 Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

### **1.2. Цель и задачи государственной итоговой аттестации**

Целью государственной итоговой аттестации является определение соответствия результатов освоения обучающимся образовательной программы требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Задачами государственной итоговой аттестации являются:

- оценка степени и уровня освоения обучающимся образовательной программы, характеризующая его подготовленность к самостоятельному выполнению определенных видов профессиональной деятельности;

- принятие решения о присвоении квалификации по результатам ГИА и выдаче выпускнику документа государственного образца об уровне образования и квалификации.

## 2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

**2.1 Вид государственной итоговой аттестации** - выполнение выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

**2.2 Форма проведения государственной итоговой аттестации** – защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы);

**2.3 Объем времени, сроки подготовки и проведения ГИА:**

- подготовка – 4 недели
- проведение – 2 недели

**2.4 Содержание государственной итоговой аттестации**

### *Примерная тематика выпускных квалификационных работ*

№ п/п	Тема выпускной квалификационной работы	Наименование профессиональных модулей, отражаемых в работе
1	2	3
1.	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	ПМ 01 Организация и управление торговой деятельностью
2.	Анализ развития малого предприятия в торговле	
3.	Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	
4.	Аспекты качественного сервиса на рынке товаров и услуг (на примере предприятия сферы услуг)	
5.	Влияние инноваций на эффективность коммерческой деятельности предприятия	
6.	Влияние информационного обеспечения на эффективность коммерческой деятельности предприятия	
7.	Влияние качества обслуживания покупателей на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия	
8.	Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.	
9.	Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятием розничной торговли на потребительском рынке.	
10.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия	
11.	Исследование факторов и критериев конкурентоспособности потребительских товаров	
12.	Качество обслуживания покупателей предприятием на рынке товаров и факторы его обуславливающие (на примере предприятия розничной торговли)	
13.	Коммерческая деятельность в торговом предприятии по стимулированию продаж товаров и ее совершенствование	



14.	Коммерческая деятельность предприятия по управлению товарными ресурсами.
15.	Методы изучения покупательского спроса на розничном торговом предприятии и их применение для обоснования коммерческих решений.
16.	Методы розничной продажи товаров и их эффективность (на материалах розничного торгового предприятия).
17.	Методы снижения предпринимательских рисков в сфере коммерции
18.	Механизм построения эффективной системы сбыта на малом предприятии
19.	Организация договорных отношений розничного (оптового) торгового предприятия с поставщиками товаров и оценка их эффективности.
20.	Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях торговли.
21.	Организация закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия и пути ее совершенствования.
22.	Организация и развитие малого (среднего) предприятия в сфере коммерции
23.	Организация и развитие складского хозяйства в оптовой торговле
24.	Организация и совершенствование коммерческой деятельности малого предприятия в розничной торговле
25.	Организация и технология выполнения складских операций и пути их рационализации
26.	Организация и технология розничной торговли отдельными видами (продовольственных или непродовольственных) товаров.
27.	Организация коммерческой деятельности в сфере транспорта
28.	Организация коммерческой деятельности и пути ее совершенствования
29.	Организация коммерческой деятельности предприятия розничной торговли с использованием маркетинга.
30.	Организация коммерческой деятельности торгового предприятия по стимулированию сбыта товаров и пути ее совершенствования
31.	Организация коммерческой работы розничного (оптового) торгового предприятия по формированию товарного ассортимента и пути ее совершенствования
32.	Организация предпринимательской деятельности торговой организации
33.	Организация продажи товаров на предприятиях розничной торговли с использованием правил мерчандайзинга
34.	Организация процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли
35.	Организация развития электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия)

36.	Организация системы закупочной деятельности розничного (оптового) торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка
37.	Организация товароснабжения розничной торговой сети и пути его совершенствования
38.	Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия
39.	Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия
40.	Организация труда и ее влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
41.	Оценка качества торгового обслуживания в сфере розничной торговли.
42.	Оценка состояния бизнес-среды предприятия
43.	Оценка эффективности коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта.
44.	Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности
45.	Развитие торгового предпринимательства на основе использования инноваций
46.	Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
47.	Реклама в коммерческой деятельности и пути ее совершенствования
48.	Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях
49.	Совершенствование процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.
50.	Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности (розничной) оптовой торговой фирмы
51.	Состояние и перспективы развития розничной торговой сети
52.	Стратегия сервиса на рынке товаров и ее применение в коммерческой деятельности предприятия
53.	Управление коммерческой деятельностью предприятия в динамических условиях
54.	Управление товарными запасами в розничном торговом предприятии
55.	Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле.
56.	Устройство и технологическая планировка современного магазина и их совершенствование.
57.	Формирование ассортимента товаров и услуг, оценка его основных критериев и роль в деятельности хозяйственного предприятия
58.	Формирование оптимального ассортимента на

	предприятиях сетевой розницы	
59.	Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли	
60.	Франчайзинг и его роль в развитии малого и среднего предпринимательства	
61.	Эффективность коммерческой деятельности предприятия и пути ее повышения.	
62.	Эффективность системы коммерческих связей предприятий торговли и направления ее совершенствования	
63.	Анализ доходов, расходов и финансовых результатов деятельности торговой организации	<b>ПМ 02</b> Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
64.	Анализ конкурентоспособности торговой организации и разработка ее рыночной стратегии	
65.	Анализ маркетинговой среды и её влияние на коммерческую деятельность	
66.	Анализ системы товароснабжения и товародвижения розничной торговой организации	
67.	Анализ финансового состояния торговой организации	
68.	Анализ экономических результатов деятельности торговой организации	
69.	Издержки предприятия, их структура и пути снижения	
70.	Использование и совершенствование методов ФОССТИС в розничной торговле	
71.	Использование методов стимулирования продаж в розничной торговле	
72.	Маркетинговая деятельность как инструмент повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия	
73.	Маркетинговый подход к организации ценообразования на предприятии	
74.	Маркетинговый подход к формированию имиджа торговой организации	
75.	Маркетинговый подход к формированию ценовой политики торговой организации	
76.	Методы изучения, анализа и прогнозирования спроса на товары и услуги торговой организации	
77.	Направления коммуникационной политики предприятий торговли и сервиса	
78.	Организация коммерческой деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли с использованием маркетинга	
79.	Организация рекламно-информационной деятельности торговой организации и оценка ее эффективности	
80.	Особенности налогообложения предприятий торговли.	
81.	Особенности проведения маркетинговых исследований на рынке товаров (услуг)	
82.	Особенности формирования прибыли торгового предприятия, пути увеличения	
83.	Повышение эффективности рекламы в коммерческой деятельности предприятия	
84.	Развитие и управление различными формами	

	маркетинговых коммуникаций в современных российских условиях	
85.	Разработка комплекса маркетинга розничной торговой организации	
86.	Разработка маркетинговой деятельности организаций с помощью BTL технологий	
87.	Совершенствование маркетинга отношений в деятельности торгового предприятия	
88.	Управление рекламной деятельностью в современных российских условиях	
89.	Формирование имиджа компании на основе инструментов Public Relations	
90.	Формирование лояльности потребителей как основы конкурентоспособности компании	
91.	Формирование сбытовой политики предприятия методами прямого маркетинга	
92.	Анализ ассортимента, качества (конкретной группы товаров) и проблема защиты прав потребителей.	<p><b>ПМ 03</b> Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</p>
93.	Анализ ассортимента и товароведной составляющей конкурентоспособности товаров.	
94.	Анализ деятельности торгового предприятия по формированию ассортимента и оценке качества товаров.	
95.	Ассортимент, оценка качества и изучение конкурентоспособности товаров, реализуемых торговой организацией.	
96.	Влияние стандартизации на качество и конкурентоспособность однородных групп товаров (на выбор).	
97.	Влияние тары и упаковочных материалов на сохраняемость товаров (отдельной товарной группы или вида).	
98.	Диагностика дефектов однородных групп товаров (на выбор) на примере торгового предприятия	
99.	Изменение качества товаров при кратковременном (длительном) хранении (в торговле, на складе).	
100.	Исследование ассортимента и качества (отдельной товарной группы)	
101.	Исследование и формирование оптимального ассортимента однородных групп товаров (на выбор).	
102.	Исследование маркировки однородных групп товаров (на выбор), как способ выявления фальсификации.	
103.	Исследование потребительских свойств, ассортимента, качества товаров (отдельной товарной группы)	
104.	Исследование свойств надежности однородных групп товаров (на выбор) и их потребительская оценка.	
105.	Условия хранения однородных групп товаров (на выбор) и их влияния на сохранение качества.	
106.	Качество и особенности формирования ассортимента товаров, вырабатываемых предприятием.	
107.	Контроль качества и количества товарных партий на примере торгового предприятия	
108.	Особенности приемки, оценки качества и реализации	

	товаров, поступающих в торговое предприятие.	
109.	Особенности формирования ассортимента и оценки качества товаров.	
110.	Оценка качества и расчет потребности в товаре конкретной группы определенной торговой организации.	
111.	Оценка качества товаров на разных этапах хранения.	
112.	Оценка потребительских свойств и качества товаров конкретной группы.	
113.	Оценка потребительских свойств отдельных видов овощной и плодовой продукции при хранении и реализации.	
114.	Правовое регулирование вопросов коммерческой работы при формировании ассортимента и оценке качества (конкретной группы товаров).	
115.	Роль подтверждения соответствия в повышении качества и обеспечении безопасности однородных групп товаров (на выбор).	
116.	Роль упаковки в сохранности и конкурентоспособности потребительских товаров.	
117.	Современный ассортимент и контроль качества товаров (отдельной товарной группы)	
118.	Структура ассортимента и товароведная характеристика товаров (отдельной товарной группы или вида), реализуемых в торговых предприятиях.	
119.	Сравнительная характеристика ассортимента товаров отечественного и зарубежного производства.	
120.	Сравнительный анализ ассортимента, потребительских свойств и качества продукции различных производителей.	
121.	Современный ассортимент (по ...группе товаров) и соответствие их качества запросам потребителей.	
122.	Товароведная оценка качества и конкурентоспособности отдельных групп товаров.	
123.	Товарная информация и её значение в условиях современного рынка, на примере торгового предприятия.	
124.	Товарные потери и меры по их предупреждению и снижению на примере торгового предприятия.	
125.	Товароведная характеристика ассортимента и оценка качества (конкретной группы)	
126.	Управление ассортиментом и оценка качества товаров, реализуемых в торговом предприятии.	
127.	Управление качеством однородных групп товаров (на выбор) на всех этапах жизненного цикла.	
128.	Формирование ассортимента однородных групп товаров (на выбор) и пути его совершенствования на примере торгового предприятия.	
129.	Формирование ассортимента, оценка потребительских свойств и качества товаров.	

Выпускная квалификационная работа выполняется в форме дипломной работы.

Выпускная квалификационная работа должна иметь актуальность и практическую значимость.

Темы выпускных квалификационных работ разрабатываются преподавателями специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) совместно со специалистами предприятий или организаций, заинтересованных в разработке данных тем, и рассматриваются на заседании предметно-цикловой комиссии. Тема выпускной квалификационной работы может быть предложена студентом при условии обоснования им целесообразности её разработки.

Темы выпускных квалификационных работ должны соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в состав образовательной программы и отвечать современным требованиям развития науки, техники, производства, и экономики.

Закрепление тем выпускных квалификационных работ (с указанием руководителей) за студентами оформляется приказом директора филиала.

По утвержденным темам руководители выпускных квалификационных работ разрабатывают индивидуальные задания для каждого студента. Задания на выпускную квалификационную работу рассматриваются предметно-цикловой комиссией специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), подписываются руководителем работы и утверждаются заместителем директора колледжа по методической работе.

Задания на выпускную квалификационную работу даются студенту не позднее, чем за две недели до начала преддипломной практики.

Задания на выпускную квалификационную работу сопровождаются консультацией, в ходе которой разъясняются назначение и задачи, структура и объём работы, принципы разработки и оформления, примерное распределение времени на выполнение отдельных частей выпускной квалификационной работы.

Общее руководство и контроль за ходом выполнения выпускных квалификационных работ осуществляет председатель предметно-цикловой комиссии.

Основными функциями руководителя выпускной квалификационной работы являются:

- разработка индивидуальных заданий;

- консультирование по вопросам содержания и последовательности выполнения выпускной квалификационной работы;

- оказание помощи студенту в подборе необходимой литературы;

- контроль хода выполнения выпускной квалификационной работы;

- подготовка письменного отзыва на выпускную квалификационную работу.

По завершении студентом выпускной квалификационной работы руководитель подписывает её и вместе с заданием и своим письменным отзывом передаёт в деканат.

Содержание выпускной квалификационной работы включает в себя:

- введение;

- теоретическую часть;

- расчетно-аналитическую часть;

- выводы и заключение, рекомендации относительно возможностей применения полученных результатов;

- список использованных источников;

- приложение.

По структуре дипломная работа состоит из теоретической и практической части.

В теоретической части даётся теоретическое освещение темы на основе анализа имеющейся литературы.

Практическая часть может быть представлена методикой, расчётами, анализом экспериментальных данных. Содержание теоретической и практической части определяются в зависимости от темы дипломной работы. Выполненные квалификационные работы рецензируются специалистами из числа работников предприятий, организаций, преподавателей образовательных учреждений, хорошо владеющих вопросами, связанными с тематикой выпускных квалификационных работ.

Рецензия должна включать:

заключение о соответствии выпускной квалификационной работы заданию на неё;

оценку качества выполнения каждого раздела выпускной квалификационной работы;

оценку степени разработки новых вопросов, оригинальности решений (предложений), теоретической и практической значимости работы;

оценку выпускной квалификационной работы.

Внесение изменений в выпускную квалификационную работу после получения рецензии не допускается.

После ознакомления с отзывом руководителя и рецензией выпускная квалификационная работа передается в Государственную экзаменационную комиссию.

### **3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

#### **3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению: *при подготовке выпускной квалификационной работы (дипломной работы)***

предусмотрены следующие специальные помещения, представляющие собой учебные аудитории, укомплектованные оборудованием:

- рабочее место преподавателя: стол, стул;
- рабочие места обучающихся: столы ученические, стулья ученические;
- классная доска или маркерная доска;
- трибуна.

техническими средствами обучения:

- ноутбук с установленным ПО или персональный компьютер с установленным ПО;
- проекционный экран, мультимедийный проектор или принтер лазерный;

программным обеспечением:

- операционная система Microsoft Windows 10
- пакет прикладных программ Microsoft Office 2016;

учебно-наглядные пособия:

- плакаты
- или
- стенды.

#### ***при защите выпускной квалификационной работы:***

отводится специально подготовленный кабинет для проведения процедуры подготовки и защиты выпускной квалификационной работы

#### **Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики,**

укомплектованный оборудованием:

- рабочее место преподавателя: стол, стул;
- рабочие места обучающихся: столы ученические, стулья ученические;
- классная доска или маркерная доска;
- трибуна.

техническими средствами обучения:

- ноутбук с установленным ПО или персональный компьютер с установленным ПО;
- проекционный экран, мультимедийный проектор или принтер лазерный;

программным обеспечением:

- операционная система Microsoft Windows 10
- пакет прикладных программ Microsoft Office 2016;

учебно-наглядные пособия:

- плакаты
- или
- стенды.

#### **3.2 Информационное обеспечение государственной итоговой аттестации**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов,  
дополнительной литературы**

##### **Основные источники**

1.Алексунин, В. А. Маркетинг: учебник / В. А. Алексунин. — 6-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 214 с. - ISBN 978-5-394-03163-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091798>



2. Грибанова, И.В. Товароведение: учебное пособие/ И.В. Грибанова, Л.И. Первойкина. - Минск: РИПО, 2019. - 359 с. - ISBN 978-985-503-909-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1056287>

3. Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. — 335 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0710-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1012376>

4. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – DOI 10.12737/987233. – ISBN 978-5-8199-0842-6. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>

5. Захарьин, В. Р. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / В.Р. Захарьин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. — 336 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0766-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1016320>

6. Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование: учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 398 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-015381-0. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1174606>

7. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд., стер. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543>

#### **Дополнительные источники**

1. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 469 с. – (Среднее профессиональное образование). – DOI 10.12737/1059379. - ISBN 978-5-16-017316-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1059379>

2. Гайворонский, К. Я. Охрана труда в общественном питании и торговле: учебное пособие / К.Я. Гайворонский. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. – 125 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-8199-0706-1. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1225643>

3. ГОСТы различных категорий и видов, применяемые для оценки качества товаров.

4. Графкина, М. В. Охрана труда: учебник / М. В. Графкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 212 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-016522-6. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1790473>

5. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Замедлина Е.А. – Москва: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 156 с.: – (СПО). – ISBN 978-5-16-103607-5. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/927430>

6. Николаева, М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров [Электронный ресурс]: учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Карташова – Москва: Норма, ИНФРА-М, 2018. – 320 с.: ил. – (Abovo). – ISBN 978-5-16-106671-3. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/968400>

7. Периодические издания: «Стандарты и качество» (2018г.), «Товаровед продовольственных товаров» (2018г.), «Управление магазином» (2017г.), Пищевая промышленность (2018 г.)

8. Стрижевская, С.Л. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / С. Л. Стрижевская, Е. В. Жвания. — Минск: РИПО, 2019. - 125 с. - ISBN 978-985-503-864-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1055982>

9. Сыцко, В. Е. Основы товароведения : пособие / В.Е. Сыцко [и др.] ; под ред. В.Е. Сыцко. - Минск: РИНО, 2019. - 263 с. - ISBN 978-985-503-939-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1056302>

### **Интернет- ресурсы и профессиональные базы данных**

1. База данных «Библиотека управления» - Корпоративный менеджмент - <https://www.cfin.ru/rubricator.shtml>

2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/defaultx.asp>

3. База статистических данных «Регионы России» Росстата - [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156)

4. Базы данных Министерства экономического развития и торговли России [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)

5. ВНИРО - <http://vniro.ru/ru/novosti/arkhiv-za-2017-god/mirovaya-torgovlya-pishchevoj-rybnoj-produktsii>

6. Сайт для товароведов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tovaroved.ucoz.ru/publ/19-1-0-169>.

7. Справочно-правовая система Гарант <http://www.garant.ru>

8. Справочно-правовая система Консультант Плюс <http://www.consultant.ru>

9. Электронный журнал. Товаровед продовольственных товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.panor.ru/journals/tpp/>.

### **3.3 Общие требования к организации и проведению государственной итоговой аттестации**

Защита выпускных квалификационных работ проводится на открытом заседании Государственной экзаменационной комиссии.

На защиту ВКР 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 студента. Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной квалификационной работы, а также рецензента, если он присутствует на заседании Государственной экзаменационной комиссии.

При определении окончательной оценки по защите выпускной квалификационной работы учитываются:

доклад выпускника по каждому разделу выпускной работы;

ответы на вопросы;

оценка рецензента;

отзыв руководителя.

Заседания Государственной экзаменационной комиссии протоколируются.

В протоколе записываются итоговая оценка выпускной квалификационной работы, присуждение квалификации и особые мнения членов комиссии. Протоколы заседаний Государственной экзаменационной комиссии подписываются председателем, заместителем председателя, ответственным секретарём и членами комиссии. Студенты, выполнившие выпускную квалификационную работу, но получившие при защите оценку неудовлетворительно, имеют право на повторную защиту.

### **3.4 Кадровое обеспечение государственной итоговой аттестации**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих руководство выполнением выпускных квалификационных работ: наличие высшего образования, соответствующего профилю специальности.

#### 4.ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

При защите выпускной квалификационной работы, выполненной в виде дипломной работы, оценивается:

- содержание выпускной квалификационной работы;
- оформление выпускной квалификационной работы;
- защита выпускной квалификационной работы;
- ответы на вопросы членов государственной экзаменационной комиссии.

Результаты государственной итоговой аттестации определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственной экзаменационной комиссии.

Защита выпускной квалификационной работы оценивается положительно, если выпускник:

- обосновал актуальность темы;
- правильно сформулировал цели, задачи и практическую значимость дипломной работы;
- привлек достаточное количество источников, глубоко проанализировал их и умело использовал для раскрытия темы;
- проявил самостоятельность и творческий подход к решению практических задач;
- сделал соответствующие обобщения и выводы;
- оформил работу в соответствии с установленными требованиями.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы, выполненной в виде дипломной работы, фиксируются в баллах. Максимальное количество баллов -20 баллов, которые складывается из:

- 10 баллов (50% от общей оценки) оценка за содержание;
- 4 балла (20% оценки) за оформление;
- 2 балла (10% оценки) за защиту;
- 4 балла (20% оценки) за ответы на вопросы членов государственной

экзаменационной комиссии.

Описание показателей, критериев, шкалы оценивания компетенций, выполнения и защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы) приведены в таблицах 1и2.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы заносятся в листы экзаменатора. Приложение 1.

Таблица 1 - Описание показателей, критериев, выполнения и защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы)

№ п/п	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Максимальный балл
1.	Содержание выпускной квалификационной работы  10 баллов	Соответствие структуры и содержания работы требованиям ФГОС и методических рекомендаций	1
		Полнота раскрытия темы работы	1
		Глубина анализа источников по теме исследования	1
		Соответствие результатов ВКР поставленным целям и задачам	1
		Практическая направленность работы	1
		Высокий процент проверки на заимствования	1
		Самостоятельность подхода в раскрытии темы, наличие собственной точки зрения	1
		Соответствие современным нормативным правовым документам	1
		Правильность выполнения расчетов	1
		Обоснованность выводов	
2.	Оформление ВКР  4 балла	Соответствие оформления работы требованиям Методических рекомендаций	1
		Объем работы соответствует требованиям Методических рекомендаций	1
		В тексте работы есть ссылки на источники и литературу	1
		Список источников и литературы актуален и оформлен в соответствии с требованиями методических рекомендаций	1
3.	Содержание и оформление презентации  2 балла	Полнота и соответствие содержания презентации содержанию ВКР	1
		Грамотность речи и правильность использования профессиональной терминологии	1
4.	Ответы на дополнительные вопросы  4 балла	Полнота, точность, аргументированность ответов	4
Итого:			20

Таблица 2 - Шкала оценивания результатов защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы)

Баллы	Оценка	Уровень сформированности и компетенций	Критерии оценки содержания и защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы)
18, 19, 20	отлично	высокий	доклад структурирован; всестороннее освещение избранной темы в тесной взаимосвязи с практикой и современными достижениями науки, техники и технологии; студент показал умение работать с основной литературой и нормативными документами; показывает глубокое знание специальной литературы; в ВКР представлены точки зрения ученых (практиков) по рассматриваемой проблеме; демонстрирует самостоятельные суждения (или расчеты), имеющие принципиальное значение для разработки темы; представлены аргументированные теоретические обобщения и изложение собственного мнения по рассмотренным вопросам; даны практические рекомендации по повышению эффективности и качества работы исследуемой структуры или объекта; ответы на вопросы членов экзаменационной комиссии носят четкий характер, раскрывают сущность вопроса, подкрепляются положениями нормативно-правовых актов, выводами и расчетами из ВКР, показывают самостоятельность и глубину изучения проблемы студентом; высокий уровень оформления работы и ее презентация при защите. ВКР имеет положительный отзыв руководителя.
14, 15, 16, 17	хорошо	средний	доклад структурирован; допускается погрешность в логике выведения одного из наиболее значимого вывода, но устраняется в ходе дополнительных уточняющих вопросов; в заключительной части нечетко начертаны перспективы и задачи дальнейшего исследования данной темы; ВКР выполнена в соответствии с целевой установкой, отвечает предъявляемым требованиям; оформлена в соответствии с требованиями, предъявляемыми к ней; ответы на вопросы членов экзаменационной комиссии носят расплывчатый характер, но при этом раскрывают сущность вопроса, подкрепляются положениями нормативно-правовых актов, выводами и расчетами из ВКР; студент показывает самостоятельность и глубину изучения. ВКР имеет положительный отзыв руководителя.
10, 11, 12, 13	удовлетворительно	низкий	доклад структурирован; допущены неточности при раскрытии причин выбора и актуальности темы, целей работы и ее задач; допущена грубая погрешность в логике выведения одного из наиболее значимых выводов, которая при указании на нее устраняются с трудом; в заключительной части слабо показаны перспективы и задачи

			дальнейшего исследования данной темы, вопросы практического применения и внедрения результатов исследования в практику; ответы на вопросы поверхностны, не отличаются глубиной и аргументированностью. В отзыве руководителя на ВКР указывают замечания и недостатки, которые не позволили студенту полно раскрыть тему.
9 и менее	неудовлетворительно	недостаточный	доклад не структурирован; слабо раскрываются причины выбора и актуальность темы, цели работы и ее задачи; допущены грубые погрешности в логике выведения нескольких из наиболее значимых выводов, которые при указании на них не устраняются; работа носит компилятивный характер; в заключительной части слабо отражаются перспективы и задачи дальнейшего исследования данной темы, вопросы практического применения и внедрения результатов исследования в практику. ВКР выполнена с нарушением целевой установки и не отвечает предъявляемым требованиям; в оформлении имеются отступления от стандарта. Ответы на вопросы членов экзаменационной комиссии носят поверхностный характер, не раскрывают его сущности, не подкрепляются положениями нормативно-правовых актов, выводами и расчетами из ВКР, показывают отсутствие самостоятельности и глубины изучения проблемы. В отзыве руководителя на ВКР имеются существенные замечания.

## 5 ПОРЯДОК ПОДАЧИ И РАССМОТРЕНИЯ АПЕЛЛЯЦИЙ

По результатам государственной итоговой аттестации выпускник, участвовавший в государственной итоговой аттестации, имеет право подать в апелляционную комиссию письменное апелляционное заявление о нарушении, по его мнению, установленного порядка проведения государственной итоговой аттестации и (или) несогласии с его результатами (далее – апелляция).

Апелляция подается лично выпускником или родителями (законными представителями) несовершеннолетнего выпускника в апелляционную комиссию Воронежского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова».

Апелляция о нарушении порядка проведения государственной итоговой аттестации подается непосредственно в день проведения государственной итоговой аттестации. Апелляция о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственной итоговой аттестации.

Апелляция рассматривается апелляционной комиссией не позднее трех рабочих дней с момента ее поступления.

Состав апелляционной комиссии утверждается одновременно с утверждением состава государственной экзаменационной комиссии.

Апелляционная комиссия состоит из председателя, не менее пяти членов из числа педагогических работников Филиала, не входящих в данный учебный год в состав государственных экзаменационных комиссий, и секретаря. Председателем апелляционной комиссии является директор филиала. Секретарь избирается из числа членов апелляционной комиссии.

Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии с участием не менее двух третей ее состава. На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей государственной экзаменационной комиссии. Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции. С несовершеннолетним выпускником имеет право присутствовать один из родителей (законных представителей). Указанные лица должны иметь при себе документы, удостоверяющие личность.

Рассмотрение апелляций не является передачей государственной итоговой аттестации.

При рассмотрении апелляции о нарушении порядка проведения государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из решений: об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях порядка проведения ГИА выпускника не подтвердились и/или не повлияли на результат ГИА; об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях порядка проведения ГИА выпускника подтвердились и повлияли на результат ГИА. В данном случае результат проведения ГИА подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию для реализации решения комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти ГИА в дополнительные сроки, установленные филиалом.

Для рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА, полученными при защите ВКР, секретарь ГЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию выпускную квалификационную работу, протокол заседания ГЭК и заключение председателя ГЭК о соблюдении процедурных вопросов при защите подавшего апелляцию выпускника.



В результате рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА апелляционная комиссия принимает решение об отклонении апелляции и сохранении результата ГИА либо об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата ГИА. Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленных результатов ГИА выпускника и выставления новых.

Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании апелляционной комиссии является решающим.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения подавшего апелляцию выпускника (под роспись) в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем и секретарем апелляционной комиссии и хранится в архиве филиала.



**Лист внесения изменений и дополнений в программу  
государственной итоговой аттестации**

<b>Учебный год</b>	<b>Содержание изменений в разделах (краткое содержание изменений)</b>	<b>Изменения утверждены на заседании предметно- цикловой комиссии (дата, № протокола председатель ПЦК)</b>