

Государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение
Иркутской области
«Иркутский технологический колледж»

ПРОГРАММА
государственной итоговой аттестации
по программе подготовки специалистов среднего звена
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
базовая подготовка

Иркутск

2022


Рассмотрено
на заседании Педагогического
совета
Протокол № 54
от 29 декабря 2022 г.

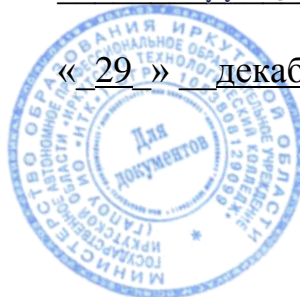
Председатель ГЭК



Н. В. Заря

Утверждаю:
Директор ГАПОУ ИО «ИТК»

 О.А. Рудых



« 29 » декабря 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка	4
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ	5
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ	14
4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ	18
Приложение 1. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА БАЗОВОГО УРОВНЯ.....	24

Пояснительная записка

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с:

- Федеральным законом Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»,
- Приказом Министерством Просвещения РФ от 08 ноября 2021 года №800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия сформированности профессиональных компетенций федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), степени готовности обучающегося к самостоятельной деятельности.

Формой государственной итоговой аттестации выпускников специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) является демонстрационный экзамен базового уровня и защиты дипломного проекта (работы).

Демонстрационный экзамен направлен на определение уровня освоения выпускником материала, предусмотренного образовательной программой, и степени сформированности профессиональных умений и навыков путем проведения независимой экспертной оценки выполненных выпускником практических заданий в условиях реальных или смоделированных производственных процессов. Демонстрационный экзамен базового уровня проводится на основе требований к результатам освоения образовательных программ среднего профессионального образования, установленных ФГОС СПО.

Защита выпускной квалификационной работы (далее – ВКР) позволяет наиболее полно проверить уровень освоения выпускником общих и профессиональных компетенций, готовность выпускника к выполнению видов деятельности, предусмотренных ФГОС.

Демонстрационный экзамен проводится с использованием комплектов оценочной документации, включенных в Программу ГИА. Задания демонстрационного экзамена доводятся до главного эксперта в день, предшествующий дню начала демонстрационного экзамена.

Образовательная организация обеспечивает необходимые технические условия для обеспечения заданиями во время демонстрационного экзамена выпускников, членов ГЭК, членов экспертной группы.

Темы ВКР разрабатываются преподавателями колледжа,

рассматриваются на заседании методических комиссий. Студенту предоставляется право выбора темы ВКР или предложение своей темы с обоснованием ее целесообразности для практического применения. Тематика ВКР должна носить практико-ориентированный характер и соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки.

Программа государственной итоговой аттестации, требования к выпускным квалификационным работам, а также критерии оценки знаний утверждаются директором колледжа после их обсуждения на заседании педагогического совета с участием председателей государственных экзаменационных комиссий и доводятся до сведения студентов за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

1.1. Область применения программы ГИА

Программа государственной итоговой аттестации (далее программа ГИА) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовая подготовки в части освоения:

– видов профессиональной деятельности (ВПД):

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС);
- 5.

– соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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 сохраняемости товаров.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС).

1.2. Количество часов, отводимое на государственную итоговую аттестацию:

всего - 6 недель, в том числе:

выполнение выпускной квалификационной работы, проведение демонстрационного экзамена - 4 недели,

защита выпускной квалификационной работы - 2 недели.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1 Вид и сроки проведения государственной итоговой аттестации:

Вид – выпускная квалификационная работа.

Объем времени и сроки, отводимые на выполнение выпускной квалификационной работы – 4 недели: с 15.05.2023 г. по 10.06.2023 г.

Сроки проведения демонстрационного экзамена – 2 недели: 29.05.2023 г. по 10.06.2023 г.

Сроки защиты выпускной квалификационной работы – 2 недели: с 12.06.2023 г. по 24.06.2023 г.

2.2 Содержание государственной итоговой аттестации

**Примерные темы
выпускной квалификационной работы (дипломной работы)
для специальности 38.02.04. Коммерция (торговля)**

№	Тема выпускной квалификационной работы
1.	Оценка и пути повышения конкурентоспособности предприятия (на примере предприятия, фирмы).
2.	Совершенствование деятельности предприятия с применением методов экономического анализа.
3.	Исследование основных критериев выбора поставщиков при осуществлении процесса закупки товаров предприятия торговли (на конкретном примере).
4.	Повышение конкурентоспособности товаров и услуг коммерческого предприятия на основе применения экономических методов
5.	Оценка конкурентоспособности товаров и услуг коммерческого предприятия, как элемент повышения качества обслуживания.
6.	Анализ эффективности использования основных фондов коммерческого предприятия с целью повышения конкурентоспособности (на конкретном примере).
7.	Повышение эффективности использования основных фондов организации с целью повышения конкурентоспособности.
8.	Анализ и пути повышения эффективности деятельности предприятия торговли (на конкретном примере).
9.	Разработка бизнес-плана по созданию малого коммерческого предприятия.
10.	Повышение эффективности деятельности организации с применением методов коммерческой логистики.
11.	Анализ коммерческой деятельности организации и определение направлений ее совершенствования.
12.	Закупочная логистика как направление совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия.
13.	Повышение эффективности использования оборотных средств с применением методов экономического анализа.
14.	Совершенствование управления товарными запасами – важнейшее направление коммерческой деятельности.
15.	Применение экономических методов в работе торговой организации как фактор повышения ее эффективности.
16.	Анализ издержек обращения в торговом предприятии и пути их снижения.
17.	Применение лизинга в работе торговой организации как фактор повышения конкурентоспособности.
18.	Совершенствование процесса закупки материальных запасов как фактор успешности коммерческой деятельности.

19	Совершенствование торговой деятельности на предприятиях с применением логистических методов.
20	Анализ эффективности использования трудовых ресурсов в торговом предприятии и пути их совершенствования.
21	Организация приемки товаров на торговом предприятии как фактор обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей.
22	Анализ принципов формирования ассортимента товаров (по выбору) в торговом предприятии и пути их совершенствования
23	Анализ методов продажи товаров способствующих повышению эффективности работы торгового предприятия.
24	Торгово-технологический процесс как основа коммерческой деятельности торгового предприятия.
25	Организация и совершенствование торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии (на примере).
26	Пути совершенствования торгово-технологического процесса при организации розничной торговли.
27	Анализ организации и управления процесса хранения товаров на складах оптового предприятия.
28	Анализ организации и управления процесса хранения товаров в розничном торговом предприятии.
29	Анализ принципов формирования и управления товарными запасами на предприятиях розничной торговли.
30	Роль стандартизации и сертификации в обеспечении качества продукции (услуг).
31	Анализ ассортимента товаров для формирования ассортиментной политики розничного предприятия.
32	Анализ организации и технологии товароснабжения предприятия розничной торговли.
33	Анализ организация поступления, приема и хранения товаров(по выбору) в розничном торговом предприятии.
34	Услуги в розничной торговле, пути их развития и совершенствования (на примере торгового предприятия).
35	Формирование ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли и пути его совершенствования (на конкретном примере).
36	Особенности реализации товаров бытовой техники и электроники через интернет-магазин.
37	Совершенствование работы интернет-магазина (на примере торгового предприятия).
38	Развитие системы услуг и совершенствование обслуживания потребителей.
39	Анализ конкурентоспособности предприятия торговли и разработка мероприятий по ее совершенствованию (на конкретном примере).
40	Анализ ассортимента и оценка качества непродовольственных товаров (по выбору) в торговом предприятии.

41	Анализ ассортимента и оценка качества продовольственных товаров (по выбору) в торговом предприятии.
42	Выявление неудовлетворенного покупательского спроса на продовольственные товары (по выбору) и пути их реализации.
43	Выявление покупательского спроса на продовольственные товары (по выбору) как основа успешной работы торгового предприятия.
44	Выявление покупательского спроса на непродовольственные товары (по выбору) как основа успешной работы торгового предприятия.
45	Особенности формирования ассортимента товаров в соответствии с ассортиментной политикой в торговом предприятии.
46	Формирования ассортимента товаров (по выбору) торгового предприятия - дискаунтер в современных социально-экономических условиях.
47	Выявление покупательского спроса на товары (по выбору) региональных производителей.
48	Анализ организации торговли нефтепродуктами и пути их совершенствования.
49	Организация способов расчетов в торговом предприятии как фактор повышения культуры обслуживания покупателей.
50	Совершенствование реализации бытовой техники с использованием онлайн-сервиса.
51	Изучение покупательского спроса на товары (по выбору) как фактор успешной работы торгового предприятия.
52	Оценка и пути повышения организации расчетов в коммерческой деятельности.
53	Организация оказания торговых услуг покупателям в торговом предприятии как фактор успешной деятельности торгового предприятия.
54	Анализ способов расчета с покупателями в розничном торговом предприятии и пути их совершенствования.
55	Эффективное размещение и выкладка товаров как условие успешности предприятия торговли (на конкретном примере).
56	Исследование товарных запасов в торговой организации.
57	Анализ товарной маркировки непродовольственных и продовольственных товаров на соответствие требованиям нормативным документам
58	Формирования ассортимента товаров торгового предприятия в сельской местности, как фактор удовлетворения покупательского спроса.
59	Организация деятельности торгового предприятия по сокращению товарных потерь (на примере торгового предприятия).
60	Организация расчетов с поставщиками и покупателями в торговой организации (на примере торгового предприятия).
61	Организация деятельности интернет – магазинов в Иркутской области

	(на примере торгового предприятия).
62	Особенности организация приемки товаров в розничной торговой организации (на примере торгового предприятия).
63	Особенности организации закупочной деятельности в торговой организации (на примере торгового предприятия).
64	Особенности организации приемки товаров в оптовой торговой организации (на примере торгового предприятия).
65	Организация контроля за исполнением договоров поставки в торговой организации (на примере торгового предприятия).
66	Организация стимулирования продаж для создания привлекательных условий для совершения покупок (на примере торгового предприятия).
67	Развитие франчайзинга как формы коммерческой деятельности в Иркутской области.
68	Использование товарного знака в розничной торговой организации для гарантии качества и необходимого ассортимента товаров и услуг для покупателей (на примере торгового предприятия).
69	Использование товарного знака в розничной торговой сети для гарантии качества и необходимого ассортимента товаров и услуг для покупателей (на примере торгового предприятия).
70	Исследование потребительских свойств и анализ ассортимента товаров (по выбору на примере торгового предприятия).
71	Организация розничной продажи товаров (по выбору на примере торгового предприятия).
72	Организация коммерческой деятельности при продаже товаров (по выбору на примере торгового предприятия).
73	Организация деятельности коммерческой службы как необходимое условие деятельности торговой организации товаров (на примере торгового предприятия).
74	Организация дополнительных услуг как необходимое условие функционирования современной торговой организации товаров (на примере торгового предприятия).
75	Организация культуры и делового этикета менеджера по продажам при реализации товаров (по выбору) (на примере торгового предприятия).
76	Организация деятельности коммерческой службы как необходимое условие деятельности торговой организации товаров (на примере торгового предприятия).
77	Организация деятельности торгового предприятия по защите прав потребителей как основа цивилизованных отношений продавца и покупателя.
78	Информационное обеспечение коммерческой деятельности как важнейший ее ресурс.
79	Современная организация расчетов в коммерческой деятельности.
80	Договор поставки как основа коммерческих взаимоотношений продавца и покупателя.

81	Исследование потребительских свойств и анализ ассортимента товаров (по выбору) разных производителей.
82	Анализ эффективности использования основных фондов коммерческого предприятия с целью повышения конкурентоспособности (на конкретном примере).
83	Оценка конкурентоспособности услуг коммерческого предприятия, как элемент повышения качества обслуживания (на конкретном примере).
84	Индивидуальные свойства личности менеджера как условие повышения качества профессиональной деятельности (на конкретном примере).
85	Формирование адаптивной системы управления коммерческого предприятия.
86	Анализ коммерческой деятельности организации и определение направлений ее совершенствования (на конкретном примере).
87	Анализ и совершенствование рекламной деятельности торгового предприятия (на примере)
88	Наружная реклама как фактор успешности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли (на примере)
89	Интерьер магазина как инструмент влияния на потребителя торгового предприятия (на примере).
90	Влияние печатной рекламы в коммерческой деятельности на продвижение новых товаров (на примере) .
91	Носители наружной рекламы как инструмент повышения потребительского спроса (на примере).
92	Организация рекламной кампании как фактор продвижения нового продукта (на примере).
93	Разработка рекламной кампании торгового предприятия, как способ повышения эффективности продаж (на примере).
94	Интернет-реклама как эффективный способ привлечения клиентов.
95	Исследование мерчандайзинга как элемента организации продаж товаров.
96	Формирование корпоративного имиджа коммерческого предприятия
97	Особенности организации продажи товаров и ее стимулирование в торговых предприятиях.
98	Использование современного торгово-технологического оборудования как необходимое условие сохранности и успешной реализации продовольственных товаров.
99	Методы стимулирования продажи товаров в современном торговом предприятии.
100	Стимулирование продаж в коммерческой деятельности предприятия: методы, средства, оценка эффективности
100	Организация и технология складских операций на предприятии оптовой торговли
100	Организация работы менеджера отдела продаж торгового предприятия.
100	Анализ эффективности стимулирования продаж предприятия торговли

	(на конкретном примере).
10	Роль товарного знака в повышении эффективности продажи товаров.
10	Закупочная работа как основа коммерческой деятельности торгового предприятия.
10	Основные критерии выбора поставщика при осуществлении процесса закупки материально-технических ресурсов.
10	Оптимизация хозяйственных связей с товаропроизводителями как условие повышения эффективности торгового предприятия.
10	Современные методы продажи товаров как средство повышения эффективности работы торгового предприятия.
10	Расчеты с покупателями как завершающий этап торгового обслуживания.
11	Бизнес-планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий.
11	Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации (на конкретном примере).
11	Анализ коммерческой деятельности предприятия торговли и определение направлений ее совершенствования (на конкретном примере).
11	Повышение прибыли коммерческого предприятия за счет совершенствования управления финансовыми ресурсами предприятия.
11	Закупочная логистика на предприятии торговли и пути ее совершенствования (на конкретном примере)
11	Транспортная логистика на предприятии торговли и пути ее совершенствования (на конкретном примере)
11	Складская логистика на предприятии торговли и пути ее совершенствования (на конкретном примере)
11	Роль транспортной логистики в успешности торгового предприятия.
11	Дополнительные услуги как необходимые условия функционирования современного торгового предприятия.
11	Организация и совершенствование коммерческой деятельности предприятия розничной торговли (оптовой) торговли.
12	1. Организация и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России.
12	2. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
12	3. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле (на примере товарной группы).
12	4. Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.
12	5. Особенности организации семейного бизнеса в условиях современной российской экономики (на примере предприятия).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению:

– **при выполнении выпускной квалификационной работы:**

реализация программы ГИА предполагает наличие кабинета подготовки к итоговой аттестации.

Оборудование кабинета:

- рабочее место для консультанта-преподавателя;
- компьютер, принтер;
- рабочие места для студентов;
- лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения;
- график проведения консультаций по выпускным квалификационным работам;
- график поэтапного выполнения выпускных квалификационных работ;
- комплект учебно-методической документации;

– **при защите выпускной квалификационной работы:**

для защиты выпускной работы отводится специально подготовленный кабинет.

Оснащение кабинета:

- рабочее место для членов Государственной экзаменационной комиссии;
- компьютер, мультимедийный проектор, экран;
- лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения;

– **при проведении демонстрационного экзамена:**

Демонстрационный экзамен проводится в центре проведения демонстрационного экзамена (далее - центр проведения экзамена), представляющем собой площадку, оборудованную и оснащенную в соответствии с комплектом оценочной документации (приложение 1).

Центр проведения экзамена может располагаться на территории образовательной организации, обладающей необходимыми ресурсами для организации центра проведения экзамена.

Выпускники проходят демонстрационный экзамен в центре проведения экзамена в составе экзаменационных групп.

3.2. Информационное обеспечение ГИА

1. Программа государственной итоговой аттестации.
2. Комплект оценочной документации демонстрационного экзамена базового уровня.
3. Методические рекомендации по выполнению, оформлению, защите выпускных квалификационных работ.
4. Федеральные законы и другие нормативные документы
5. Стандарты на продовольственные и непродовольственные товары.
6. Основная и дополнительная литература по специальности.
7. Периодические издания по специальности.
8. Программное обеспечение: СПС «Консультант Плюс», «1С: Бухгалтерия 8.3», MSOffice.

3.3. Общие требования к организации и проведению ГИА

1. Для проведения ГИА создается Государственная экзаменационная комиссия в порядке, предусмотренном Приказом Министерством Просвещения РФ от 08 ноября 2021 года №800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования».

2. Демонстрационный экзамен проводится с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя конкретные комплекты оценочной документации, варианты заданий и критерии оценивания, разрабатываемые Агентством, осуществляющим организационно-техническое и информационное обеспечение прохождения выпускниками ГИА в форме демонстрационного экзамена.

Комплект оценочной документации включает комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена, перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания, план застройки площадки демонстрационного экзамена, требования к составу экспертных групп, инструкции по технике безопасности, а также образцы заданий.

Задание демонстрационного экзамена включает комплексную практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в режиме реального времени.

3. Процедура оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется членами экспертной группы по 100-балльной системе в соответствии с требованиями комплекта оценочной документации. Баллы выставляются в протоколе проведения демонстрационного экзамена, который подписывается каждым членом экспертной группы и утверждается главным экспертом после завершения экзамена для экзаменационной группы.

При выставлении баллов присутствует член ГЭК, не входящий в экспертную группу, присутствие других лиц запрещено.

Подписанный членами экспертной группы и утвержденный главным экспертом протокол проведения демонстрационного экзамена далее

передается в ГЭК для выставления оценок по итогам ГИА.

Оригинал протокола проведения демонстрационного экзамена передается на хранение в образовательную организацию в составе архивных документов.

4. Защита выпускной квалификационной работы включает доклад студента (не более 15 минут) с демонстрацией презентации, разбор отзыва руководителя и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студента. Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной квалификационной работы.

5. В основе оценки выпускной квалификационной работы и ее защиты лежит пятибалльная система.

«Отлично» выставляется, если:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями;

- имеет положительные отзывы руководителя и рецензента;

- при защите работы студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по улучшению положения предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, а во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется, если:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями;

- работа имеет положительный отзыв руководителя и рецензента;

- при защите студент показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по улучшению деятельности предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется, если:

- работа носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности предприятия (организации), в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;

- в отзывах руководителя и рецензента имеются замечания по содержанию работы и методике анализа;

- при защите студент проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется, если:

- работа не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности предприятия (организации), не отвечает требованиям, изложенным в методических рекомендациях;

- работа не имеет выводов либо они носят декларативный характер;

- в отзывах руководителя и рецензента имеются существенные критические замечания;

- при защите студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки, к защите не подготовлены наглядные пособия или раздаточный материал.

6. При подготовке к ГИА студентам оказываются консультации руководителями, назначенными приказом директора. Во время подготовки студенты должны быть обеспечены доступом в Интернет.

7. Требования к учебно-методической документации: наличие методических рекомендаций по выполнению, оформлению, защите выпускных квалификационных работ.

3.4. Кадровое обеспечение ГИА

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

4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1. ОЦЕНКА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

(ФИО выпускника)

Тема выпускной квалификационной работы _____

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка
ПК 1.1.	Соответствие содержания и структуры договоров требованиям нормативного законодательства Правильность реализации процедуры заключения договоров в соответствии с нормативными документами Правильность расчета имущественных санкций и оформления претензионных писем	
ПК 1.2.	Правильность определения видов товарных запасов. Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе. Соответствие условий хранения товаров на складе установленному режиму.	
ПК 1.3.	Правильность документального оформления товародвижения на торговом предприятии.	
ПК 1.4.	Правильность установления идентификации организаций розничной и оптовой торговли.	
ПК 1.5.	Соответствие оказываемых услуг национальному стандарту.	
ПК 1.6.	Правильность соблюдения методов подготовки организации к добровольной сертификации услуг. Правильность использования основных показателей для оценки деятельности организации	
ПК 1.7.	Правильность использования в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
ПК 1.8.	Соответствие методов и приемов статистики, определяемым величинам, показателям вариации и индексов. Правильность использования данных методов при решении практических задач на торговых предприятиях.	
ПК 1.9.	Правильность использования приемов и методов закупочной и коммерческой логистики при перемещении материальных потоков. Соответствие используемых логистических систем рациональному перемещению материальных потоков.	

ПК 1.10.	Соответствие эксплуатации различных видов торгово - технологического оборудования требованиям и правилам эксплуатации. Правильность применения торгово - технологического оборудования на различных этапах торгово - технологического процесса.	
ПК 2.1.	Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по учету товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету. Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по результатам инвентаризации товаров в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету.	
ПК 2.2.	Правильность и соответствие оформления учетно-отчетной документации согласно принятой учетной политике организации	
ПК 2.3.	Правильность применения экономических методов при расчете микроэкономических показателей и их анализа для оценки деятельности организации и ресурсов рынка.	
ПК 2.4.	Правильность определения основных экономических показателей работы торговой организации, цены. Соответствие методов расчета заработной платы требованиям законодательства.	
ПК 2.5.	Определение функций маркетинга ,разработка целей и задач; Выбор видов маркетинга и определение задач маркетинговой деятельности; Применение классификации и характеристики средств удовлетворения потребностей в формировании товарной политики предприятия. Правильность определения используемых предприятием средств распределения и	
ПК 2.6.	Характеристика коммуникационных процессов предприятия. Определение используемых предприятием средств продвижения товаров. Обоснование коммуникационной политики предприятия.	
ПК 2.7.	Планирование и проведение маркетинговых исследований предпочтений потребителей	
ПК 2.8.	Характеристика конкурентной среды предприятия, видов конкуренции. Использование методов анализа конкурентной среды.	
ПК 2.9.	Правильность применения методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности. Правильность осуществления денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов.	

ПК 3.1.	Правильность определения ассортиментного перечня предприятия, соответствующего ассортиментной политике организации. Правильность определения номенклатуры показателей качества товаров.	
ПК 3.2.	Правильность расчёта товарных потерь установленным нормативам. Соответствие реализуемых мероприятий по предупреждению и списанию товарных потерь законодательной базе.	
ПК 3.3.	Правильность оценки и расшифровки маркировки в соответствии с установленными требованиями.	
ПК 3.4.	Соблюдение правил классификации товаров. Правильный выбор: признаков идентификации товаров; выбор номенклатуры показателей качества. Соблюдение последовательности в оценке качества и определении градаций качества.	
ПК 3.5.	Правильность анализа условий и сроков хранения; соблюдение оптимальных условий хранения. Соблюдение правил и требований к оформлению и правильность анализа в процессе проверки сопроводительных документов.	
ПК 3.6.	Правильность установления и обеспечения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке. Правильность анализа в оценке качества процессов, происходящих в товарах.	
ПК 3.7.	Соблюдение правил измерения товаров и других объектов и перевода внесистемных единиц измерения в системные.	
ПК 3.8.	Правильность анализа реквизитов документов по подтверждению соответствия (сертификат соответствия и декларация) в процессе проводимых мероприятий по контролю.	
Структура и оформление выпускной работы		

4.2. ОЦЕНКА ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ (учитываются ответы на вопросы)

(ФИО выпускника)

Тема выпускной квалификационной работы _____

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка
ПК 1.1.	Соответствие содержания и структуры договоров требованиям нормативного законодательства Правильность реализации процедуры заключения договоров в соответствии с нормативными документами Правильность расчета имущественных санкций и оформления	
ПК 1.2.	Правильность определения видов товарных запасов. Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе. Соответствие условий хранения товаров на складе установ-	
ПК 1.3.	Правильность документального оформления товародвижения на торговом предприятии.	
ПК 1.4.	Правильность установления идентификации организаций розничной и оптовой торговли.	
ПК 1.5.	Соответствие оказываемых услуг национальному стандарту.	
ПК 1.6.	Правильность соблюдения методов подготовки организации к добровольной сертификации услуг. Правильность использования основных показателей для оценки деятельности организации	
ПК 1.7.	Правильность использования в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
ПК 1.8.	Соответствие методов и приемов статистики, определяемым величинам, показателям вариации и индексов. Правильность использования данных методов при решении практических задач на торговых предприятиях.	
ПК 1.9.	Правильность использования приемов и методов закупочной и коммерческой логистики при перемещении материальных	

	<p>потоков.</p> <p>Соответствие используемых логистических систем рациональному перемещению материальных потоков.</p>	
ПК 1.10.	<p>Соответствие эксплуатации различных видов торгово - технологического оборудования требованиям и правилам эксплуатации.</p> <p>Правильность применения торгово - технологического оборудования на различных этапах торгово - технологического процесса.</p>	
ПК 2.1.	<p>Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по учету товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету.</p> <p>Правильность и своевременность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по результатам инвентаризации товаров в соответствии с рабочим Планом счетов и законодательством по бухгалтерскому учету.</p>	
ПК 2.2.	<p>Правильность и соответствие оформления учетно-отчетной документации согласно принятой учетной политике организации</p>	
ПК 2.3.	<p>Правильность применения экономических методов при расчете микроэкономических показателей и их анализа для оценки деятельности организации и ресурсов рынка.</p>	
ПК 2.4.	<p>Правильность определения основных экономических показателей работы торговой организации, цены.</p> <p>Соответствие методов расчета заработной платы требованиям законодательства.</p>	
ПК 2.5.	<p>Определение функций маркетинга ,разработка целей и задач;</p> <p>Выбор видов маркетинга и определение задач маркетинговой деятельности;</p> <p>Применение классификации и характеристики средств удовлетворения потребностей в формировании товарной политики предприятия. Правильность определения используемых предприятием средств распределения и продвижения товаров</p>	
ПК 2.6.	<p>Характеристика коммуникационных процессов предприятия.</p> <p>Определение используемых предприятием средств продвижения товаров. Обоснование коммуникационной политики предприятия.</p>	
ПК 2.7.	<p>Планирование и проведение маркетинговых исследований предпочтений потребителей</p>	
ПК 2.8.	<p>Характеристика конкурентной среды предприятия, видов конкуренции. Использование методов анализа конкурентной среды.</p>	
ПК 2.9.	<p>Правильность применения методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности. Правильность осуществления денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов.</p>	
ПК 3.1.	<p>Правильность определения ассортиментного перечня предприятия, соответствующего ассортиментной политике организации.</p> <p>Правильность определения номенклатуры показателей качества товаров.</p>	

ПК 3.2.	Правильность расчёта товарных потерь установленным нормативам. Соответствие реализуемых мероприятий по предупреждению и списанию товарных потерь законодательной базе.	
ПК 3.3.	Правильность оценки и расшифровки маркировки в соответствии с установленными требованиями.	
ПК 3.4.	Соблюдение правил классификации товаров. Правильный выбор: признаков идентификации товаров; выбор номенклатуры показателей качества. Соблюдение последовательности в оценке качества и определении градаций качества.	
ПК 3.5.	Правильность анализа условий и сроков хранения; соблюдение оптимальных условий хранения. Соблюдение правил и требований к оформлению и правильность анализа в процессе проверки сопроводительных документов.	
ПК 3.6.	Правильность установления и обеспечения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке. Правильность анализа в оценке качества процессов, происходящих в товарах.	
ПК 3.7.	Соблюдение правил измерения товаров и других объектов и перевода внесистемных единиц измерения в системные.	
ПК 3.8.	Правильность анализа реквизитов документов по подтверждению соответствия (сертификат соответствия и декларация) в процессе проводимых мероприятий по контролю.	
Соответствие структуры и содержания доклада (презентации) установленным		
Формулировка, аргументация и обоснованность выводов.		
Качество ответов на поставленные вопросы.		

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА БАЗОВОГО УРОВНЯ

Том 1

(Комплект оценочной документации)

Код и наименование профессии (специальности) среднего профессионального образования	38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Наименование квалификации	Менеджер по продажам
Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии (специальности) среднего профессионального образования (ФГОС СПО):	ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)" утвержденный приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539
Код комплекта оценочной документации	КОД 38.02.04-2023

СТРУКТУРА КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

1. Комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена.
2. Перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания.
3. План застройки площадки демонстрационного экзамена.
4. Требования к составу экспертных групп.
5. Инструкции по технике безопасности.
6. Образец задания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ СОКРАЩЕНИЙ

Сокращение	Расшифровка
ОМ	Оценочный материал
КОД	Комплект оценочной документации
ЦПДЭ	Центр проведения демонстрационного экзамена
СПО	Среднее профессиональное образование
ФГОС СПО	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования
ОК	Общая компетенция
ПК	Профессиональная компетенция
ГИА	Государственная итоговая аттестация

1. КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

Настоящий КОД предназначен для организации и проведения аттестации обучающихся по программам среднего профессионального образования в форме демонстрационного экзамена базового уровня.

1.1. Комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена

Организационные требования:

1. Демонстрационный экзамен проводится с использованием КОД, включенных образовательными организациями в программу ГИА.
2. Задания демонстрационного экзамена доводятся до главного эксперта в день, предшествующий дню начала демонстрационного экзамена.
3. Образовательная организация обеспечивает необходимые технические условия для обеспечения заданиями во время демонстрационного экзамена выпускников, членов ГЭК, членов экспертной группы.
4. Демонстрационный экзамен проводится в ЦПДЭ, представляющем собой площадку, оборудованную и оснащенную в соответствии с КОД.
5. ЦПДЭ может располагаться на территории образовательной организации, а при сетевой форме реализации образовательных программ — также на территории иной организации, обладающей необходимыми ресурсами для организации ЦПДЭ.
6. Выпускники проходят демонстрационный экзамен в ЦПДЭ в составе экзаменационных групп.
7. Образовательная организация знакомит с планом проведения демонстрационного экзамена выпускников, сдающих демонстрационный экзамен, и лиц, обеспечивающих проведение демонстрационного экзамена, в срок не позднее чем за 5 рабочих дней до даты проведения экзамена.
8. Количество, общая площадь и состояние помещений, предоставляемых для проведения демонстрационного экзамена, должны обеспечивать проведение демонстрационного экзамена в соответствии с КОД.
9. Не позднее чем за один рабочий день до даты проведения демонстрационного экзамена главным экспертом проводится проверка готовности ЦПДЭ в присутствии членов экспертной группы, выпускников, а также технического эксперта, назначаемого организацией, на территории которой расположен ЦПДЭ, ответственного за соблюдение установленных норм и правил охраны труда и техники безопасности.
10. Главным экспертом осуществляется осмотр ЦПДЭ, распределение обязанностей между членами экспертной группы по оценке выполнения

заданий демонстрационного экзамена, а также распределение рабочих мест между выпускниками с использованием способа случайной выборки. Результаты распределения обязанностей между членами экспертной группы и распределения рабочих мест между выпускниками фиксируются главным экспертом в соответствующих протоколах.

11. Выпускники знакомятся со своими рабочими местами, под руководством главного эксперта также повторно знакомятся с планом проведения демонстрационного экзамена, условиями оказания первичной медицинской помощи в ЦПДЭ. Факт ознакомления отражается главным экспертом в протоколе распределения рабочих мест.

12. Допуск выпускников в ЦПДЭ осуществляется главным экспертом на основании документов, удостоверяющих личность.

13. Образовательная организация обязана не позднее чем за один рабочий день до дня проведения демонстрационного экзамена уведомить главного эксперта об участии в проведении демонстрационного экзамена тьютора (ассистента).

Требование к продолжительности демонстрационного экзамена

Продолжительность демонстрационного экзамена (не более)	4 академических часа
---	----------------------

Требования к содержанию

№ п/п	Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Перечень оцениваемых ПК (ОК)	Перечень оцениваемых умений и навыков / практического опыта
1	2	3	4
1	Организация и управление торговой деятельностью	ПК Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. ПК Принимать товары по количеству и качеству. ПК Эксплуатировать торговое технологическое оборудование.	уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; эксплуатировать торговое технологическое оборудование; иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны

			труда;
2	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.	ПК Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов ПК Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату ПК Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	уметь: анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; проводить маркетинговые исследования рынка; иметь практический опыт: анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
3	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	ПК Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; уметь: применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;

Требования к оцениванию

Максимально возможное количество баллов	100
---	------------

№ п/п	Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Критерий оценивания	Баллы
1	2	3	4

1	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключении договоров и контроле их выполнения, предъявлении претензий и санкций Принятие товаров по количеству и качеству. Эксплуатация торгово-технологического оборудование.	60,00
2	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Применение в практических ситуациях экономических методы, расчет микроэкономических показателей, анализ их, а также рынков ресурсов Определение основных экономических показателей работы организации, цены, заработной платы Обоснование целесообразности использования и применения	25,00
3	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	Участие в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определение номенклатуры показателей качества товаров	15,00
Итого			100,00

Рекомендуемая схема перевода результатов демонстрационного экзамена из стобалльной шкалы в пятибалльную:

Оценка (пятибалльная шкала)	«2»	«3»	«4»	«5»
1	2	3	4	5
Оценка в баллах (стобалльная шкала)	0,00 – 19,99	20,00 – 39,99	40,00 – 69,99	70,00 – 100,00

1.2. Перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания

Перечень оборудования

№ п/п	Наименование оборудования	Минимальные характеристики
1	2	3
1.	Компьютер/ноутбук	Наличие выхода в Интернет, программное обеспечение - офисный пакет приложений (текстовый и табличный редактор), монитор не менее 14 дюймов. Клавиатура и мышь - совместимые с компьютером рабочего места
2.	Сетевая инфраструктура	Сервер, коммутатор, маршрутизатор, точка доступа (может быть в серверной)
3.	Принтер или многофункциональное	Совместимый с компьютером рабочего места

	устройство (принтер-сканер-копир)	
4.	ПО Справочно-правовая система	Содержание нормативно-правовой базы в области торговли
5.	Офисный стол	Размеры (ШхГхВ) не менее 1400х600х750 см или два одноместных стола в сумме таких же размеров, столешница не тоньше 2 см
6.	Стул	На четырех ножках или крестовине, рассчитанный на вес не менее 100 кг.
7.	Огнетушитель:	Углекислый ОУ-1 или аналог

Перечень инструментов

№ п/п	Наименование инструментов	Минимальные характеристики
1	2	3
1.	Клавиатура	Совместимая с компьютером рабочего места
2.	Мышь	Совместимая с компьютером рабочего места

Перечень расходных материалов

№ п/п	Наименование расходных материалов	Минимальные характеристики
1	2	3
1.	Картридж	Совместимый с принтером / многофункциональным устройством
2.	Офисная бумага (не менее 5 листов на человека)	Формат: А4 Плотность: 80 г/м ³ Белизна: от 140 единиц белизны
3.	Шариковая ручка	С чернилами синего или черного цвета
4.	Корзина для мусора	Пластиковая, объемом более 7 литров

1.3. План застройки площадки демонстрационного экзамена

План застройки площадки представлен в приложении к настоящему тому № 1 оценочных материалов демонстрационного экзамена базового уровня.

Требования к застройке площадки

№ п/п	Наименование	Технические характеристики
1	2	3
1.	Вентиляция	Норма воздухообмена из расчета на 1 человека в час: 20 м ³ /ч.
2.	Полы	Не должны иметь дефектов и повреждений и должны быть выполненными из материалов, допускающих влажную обработку и дезинфекцию
3.	Освещение	Уровни естественного и искусственного освещения на площадке должны соответствовать гигиеническим нормативам. Все источники искусственного освещения должны содержаться в

		исправном состоянии и не должны содержать следы загрязнений.
4.	Электричество	220 в, достаточное для обеспечения работы оборудования на площадке, освещения
5.	Водоснабжение	-
6.	Отходы	На площадке должна стоять емкость для сбора мусора. Переполнение емкости для мусора не допускается
7.	Температура	Min. и max. t воздуха – 18°C и 22°C.
8.	Аптечка первой медицинской помощи	Оснащение не менее, чем по приказу Министерства здравоохранения Российской Федерации от 15 декабря 2020 г. № 1331н «Об утверждении требований к комплектации медицинскими изделиями аптечки для оказания первой помощи работникам»

1.4. Требования к составу экспертных групп

Количественный состав экспертной группы определяется образовательной организацией, исходя из числа сдающих одновременно демонстрационный экзамен выпускников. Один эксперт должен иметь возможность оценить результаты выполнения задания выпускников в полной мере согласно критериям оценивания.

Количество главных экспертов на демонстрационном экзамене	1
Минимальное (рекомендованное) количество экспертов на 1 выпускника	1
Минимальное (рекомендованное) количество экспертов на 5 выпускников	3

1.5. Инструкция по технике безопасности

1. Технический эксперт под подпись знакомит главного эксперта, членов экспертной группы, выпускников с требованиями охраны труда и безопасности производства.

2. Все участники демонстрационного экзамена должны соблюдать установленные требования по охране труда и производственной безопасности, выполнять указания технического эксперта по соблюдению указанных требований.

Инструкция:

1.1. Настоящая инструкция по технике безопасности разработана в соответствии с Постановлениями Главного государственного санитарного врача России от 28.09.2020г №28 «Об утверждении СП 2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи» и от 28.01.2021г №2 «Об утверждении СанПиН 1.2.3685-21 «Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания».

1.2. К самостоятельному выполнению экзаменационных заданий допускаются участники:

- прошедшие инструктаж по охране труда и технике безопасности»;
- имеющие необходимые навыки по эксплуатации образовательного оборудования;
- не имеющие противопоказаний к выполнению экзаменационных заданий по состоянию здоровья.

1.3. В процессе выполнения экзаменационных заданий и нахождения на территории, и в помещениях места проведения демонстрационного экзамена, участник обязан четко соблюдать:

- инструкцию по технике безопасности;
- не заходить за ограждения и в технические помещения;
- соблюдать личную гигиену;
- самостоятельно использовать инструментарий и оборудование, разрешенное к выполнению экзаменационного задания.

1.4. При несчастном случае пострадавший или очевидец несчастного случая обязан немедленно сообщить о случившемся экспертам.

1.5. В помещении комнаты экспертов находится аптечка первой помощи, укомплектованная изделиями медицинского назначения, ее необходимо использовать для оказания первой помощи, самопомощи в случаях получения травмы. В случае возникновения несчастного случая или болезни участника, об этом немедленно уведомляется главный эксперт.

Главный эксперт принимает решение о назначении дополнительного времени для участия.

1.6. При эксплуатации электроустановок запрещается:

- а) использовать кабели и провода с поврежденной или потерявшей защитные свойства изоляцией;
- б) оставлять под напряжением электрические провода и кабели с неизолированными концами;
- в) пользоваться поврежденными розетками, рубильниками, выключателями и другими неисправными электрическими приборами.

1.6. Образец задания

Модуль 1: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Задание модуля 1:

1. На основании исходных данных необходимо разработать договор поставки косметических товаров и спецификацию.
2. Документальное оформление приемки косметических товаров по количеству.
3. Работа с торгово-технологическим оборудованием.

Текст задания:

1. Исходные данные для разработки договора поставки:

Договор № 98 от 12 мая текущего года

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

Реквизиты сторон:

г. Воронеж, ул. Рабочая, д. 14

т/ф 21-31-65, e-mail: parus@mail.ru

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

3123062066

Покупатель ООО «Тинко» г. Белгород, директор Петрова Н. И., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон:

г Белгород ул. Почтовая, 27 т/ф 21-32-81, e-mail: TINKO@mail.ru

р/с 40702810900130000020 к/с 30101810700000000711 ИНН 3127007161 БИК

041424711

Товар – косметические товары, в том числе:

- Шампунь для волос – 100 шт., цена за ед. – 320 руб.
- Лак для волос – 100 шт., цена за единицу – 650 руб.
- Мусс для укладки волос – 100 шт., цена за ед. 450 руб.
- Бальзам для волос – 100 шт., цена за ед. 340 руб.

Срок действия договора – 1 год, период поставки по декадам.

Оплата товара – 100% предоплата

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

Типовую форму договора поставки и спецификацию обучающийся находит используя ресурсы сети Интернет (рекомендуется использовать информационно-справочные системы КонсультантПлюс и Гарант)

2. Исходные данные для заполнения Акта «Об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей»

В соответствии с заключенным договором поставки № 98 от 12 мая текущего года ООО «Парус» г. Воронежа 14 июня текущего года отправил косметические товары в адрес ООО «Тинко» г. Белгорода.

Товар прибыл в ООО «Тинко» 14 июня в 12.00 в исправном автомобиле с неповрежденными

пломбами поставщика и, выдан получателю 14 июня без проверки количества груза в 12.30 ч.

В процессе приемки товаров в ООО «Тинко» 14 июня в 13.00 работниками магазина установлено, что фактическое количество поступивших мест (ящиков) не соответствует количеству, указанному в транспортной накладной и в счете-фактуре поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии, маркировка нанесена отправителем. При сплошной проверке количества товаров была обнаружена недостача 10 муссов для укладки волос, о чем работники магазина составили акт и в 14.00 приостановили приемку. Мусс для укладки волос разместили отдельно от других товаров и обеспечили его сохранность.

В тот же день, 14 июня, ООО «Тинко» была направлена телеграмма № 78 поставщику с уведомлением об установленной недостаче и с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара.

Руководство магазина организовало приемку товаров в соответствии с действующим порядком и оформило ее необходимыми документами. Оформите двусторонний Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей, используя исходные данные:

- товарно-транспортная накладная серия № 411386 от 14 июня
- автомобиль марки Газель, государственный номер Е 013 КХ.
- пломба отправителя с оттиском «431».
- упаковка – ящики картонные
- товар – Косметические товары
- счет-фактура № 736 от 14 июня

Количество и цена товара по документам поставщика:

- Шампунь для волос -5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего — 100 шт., цена за ед. – 320 руб.
- Лак для волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике Всего — 100 шт., цена за единицу – 650 руб.
- Мусс для укладки волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике, всего 100 шт., цена за ед. 450 руб.
- Бальзам для волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике Всего — 100 шт., цена за ед. 340 руб.

Данные о результатах окончательной приемки

В результате окончательной приемки поступившего товара 17 июня комиссией в составе председателя Петрова Н. И. – директора ООО «Тинко», зав. складом Макаровой Т.В. ООО «Тинко», экономистом Савиной М.М. установлено следующее его количество:

- Шампунь для волос -5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.;
- Лак для волос – 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.;
- Мусс для укладки волос – 5 ящиков по 18 шт в каждом ящике, всего – 90 шт.
- Бальзам для волос – 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.

Недостача мусса для укладки волос произошла по вине отправителя, причина образования – недовложение товара. Комиссия дала заключение о допоставке товара и предъявление претензии поставщику.

В окончательной приемке принимал участие представитель поставщика – менеджер по продажам ООО «Парус» Уваров А.Н., которому было выдано удостоверение № 31/2 от 17 июня.

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

В произвольной форме составить претензию поставщику.

Форма Акта «Об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей» доступна на сайте информационно-справочной системы КонсультантПлюс.

3. Добавить принятые косметические товары в базу данных ООО «Тинко» для цели их дальнейшей розничной продажи с использованием функций и возможностей торгово-технологического оборудования. При этом внести следующие данные: наименование и другие отличительные признаки (например, бренд, объем, состав и т.д.), код товара, штрих-код, артикул, количество принятого товара, цену. (образцы получить у преподавателя).

Модуль 2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Задание модуля 2:

Рассчитайте недостающие показатели в таблице 1, сформулируйте выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) мусса для укладки волос ООО «Тинко».

Текст задания

Таблица 1

Торговую деятельность ООО «Тинко» характеризуют следующие данные:

Наименование изделия	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс.руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс.руб.
Шампунь для волос							
Лак для волос							
Мусс для укладки волос							
Бальзам для волос							
Итого							

Модуль 3: Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

Задание модуля 3:

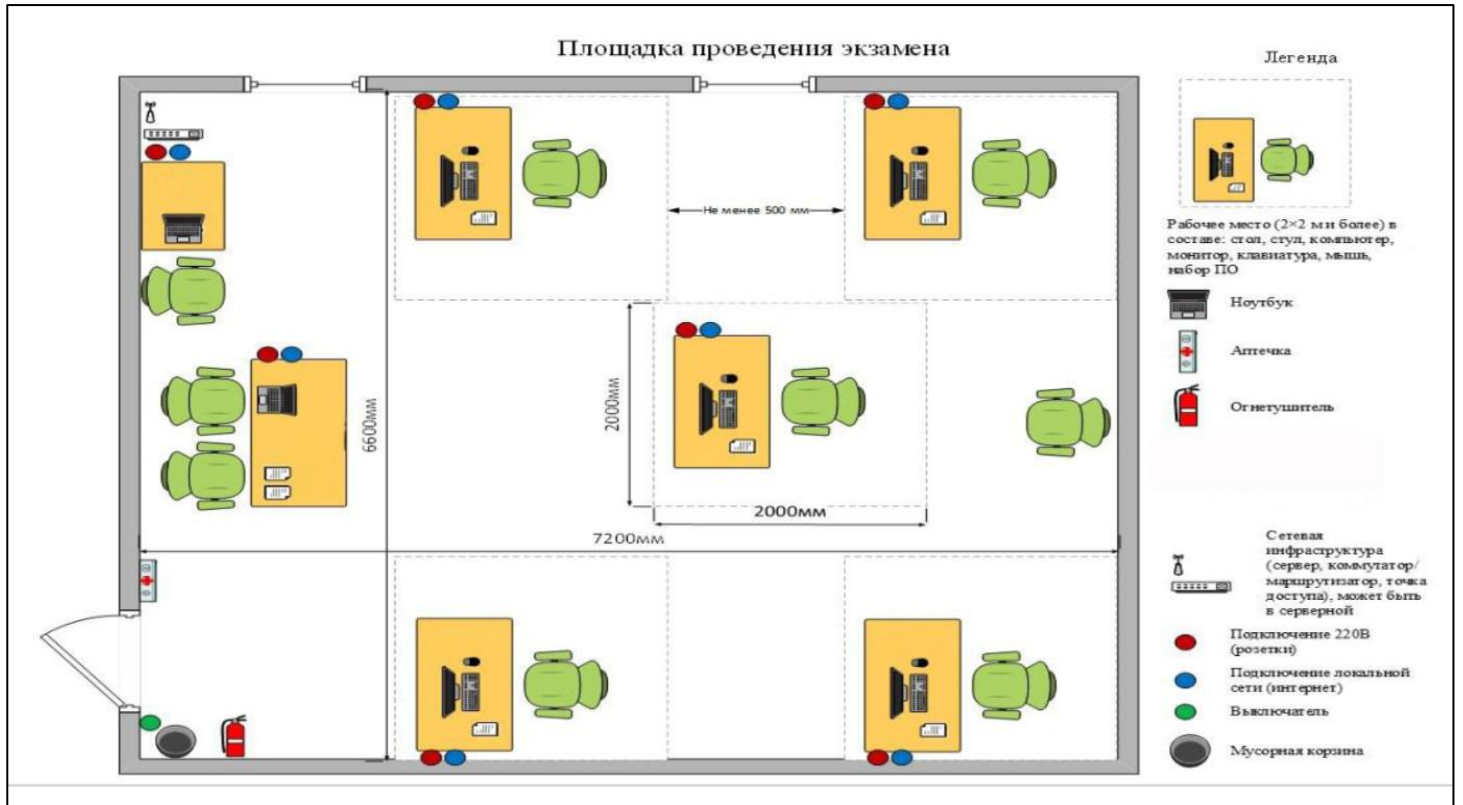
Определение фазы жизненного цикла товаров и расчет показателей полноты и устойчивости ассортимента товаров

Текст задания

Исходные данные по определению фазы жизненного цикла товара «Мусс для укладки волос» и расчету показателей полноты и устойчивости ассортимента товаров

Показатели	Значение
. Объем оборота розничной торговли, тыс.руб.	
Январь	50,1
Февраль	51,0
Март	70,0
Апрель	76,0
Май	78,0
Июнь	31,0
Июль	21,0
Август	11,0
Сентябрь	12,0
Октябрь	9,0
Ноябрь	10,0
Декабрь	15,1
. Количество разновидностей товаров по ассортиментному перечню, ед.	17
. Количество разновидностей товаров в магазине:	
- в 1-ю проверку	15
- во 2-ю проверку	16
- в 3-ю проверку	14
- в 4-ю проверку	15
- в 5-ю проверку	17

Примерный план застройки



Министерство образования Иркутской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Иркутской области
«Иркутский технологический колледж»

ПРОТОКОЛ № _____
проведения демонстрационного экзамена

Вид аттестации: _____ государственная итоговая аттестация (ГИА)

Уровень ДЭ: _____ базовый уровень

Специальность: _____

Группа: _____

Даты проведения ДЭ: _____

№ п/п	ФИО участника	Фактический балл/ максимальный балл	Оценка
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
...			

Член комиссии ГЭК _____
(ФИО) (подпись)

Главный эксперт: _____
(ФИО) (подпись)

Экспертная группа: _____
(ФИО) (подпись)

_____ (ФИО) (подпись)

_____ (ФИО) (подпись)

« _____ » _____ 2023 г.

Министерство образования Иркутской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Иркутской области
«Иркутский технологический колледж»

ПРОТОКОЛ № _____
защиты дипломных работ

Вид аттестации: _____ государственная итоговая аттестация (ГИА)

Специальность: _____

Группа: _____

№ п/п	ФИО участника	Тема ДР	Дата защиты	Оценка
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
...				

Председатель ГЭК

(ФИО) (подпись)

Заместитель председателя ГЭК

(ФИО) (подпись)

Члены комиссии:

(ФИО) (подпись)

(ФИО) (подпись)

(ФИО) (подпись)

(ФИО) (подпись)

« _____ » _____ 2023 г.

Министерство образования Иркутской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Иркутской области
«Иркутский технологический колледж»

ПРОТОКОЛ № _____
заседания государственной экзаменационной комиссии
о результатах итоговой аттестации

Специальность: _____

Группа: _____

№ п/п	ФИО участника	ДЭ оценка	ДР оценка	Итоговая оценка ГИА	Присвоенная квалификация
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					

Председатель ГЭК

(ФИО)

(подпись)

Заместитель председателя ГЭК

(ФИО)

(подпись)

Члены комиссии:

(ФИО)

(подпись)

(ФИО)

(подпись)

(ФИО)

(подпись)

(ФИО)

(подпись)

Секретарь:

(ФИО)

(подпись)

« _____ » _____ 2023 г.