

Государственное профессиональное образовательное учреждение Ярославской
области Ярославский колледж управления и
профессиональных технологий

УТВЕРЖДАЮ

Директор колледжа

_____ М.В. Цветаева

«__» _____ 2022 г.

**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
ВЫПУСКНИКОВ**

Специальность **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**
(базовая подготовка)
для очной и заочной форм обучения по программам
подготовки специалистов среднего звена

СОГЛАСОВАНО

Зам.директора по учебно-
производственной работе

_____ Г.В.Феденкова

Руководитель специальности

_____ Л.А.Шестерикова

2022 год

Рассмотрено и одобрено
решением педагогического совета
ГПОУ ЯО Ярославского колледжа управления и
профессиональных технологий
Протокол № _____ от _____

Согласовано
Председатель Государственной экзаменационной комиссии
_____/_____

Авторы:

Чеканова Е.В. преподаватель ГПОУ ЯО Ярославский колледж управления и профессиональных технологий.

Кривощекова М.Ю. преподаватель ГПОУ ЯО Ярославский колледж управления и профессиональных технологий.

Программа итоговой государственной аттестации является частью учебно-методического комплекса (УМК) по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Программа итоговой государственной аттестации предназначена для обучающихся специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) по подготовке и проведению Государственной итоговой аттестации базовой подготовки. В ней изложены требования, предъявляемые на Государственной итоговой аттестации, направленные на выявление готовности к профессиональной деятельности выпускников специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Программа государственной итоговой аттестации составлена в соответствии с требованиями ФГОС СПО 38.02.04. Коммерция (по отраслям) (Утвержден Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539) и адресована студентам очной и заочной форм обучения.

В электронном виде Программа государственной итоговой аттестации размещена на официальном сайте колледжа.

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	5
2 ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ	9
2.1. Выпускная квалификационная работа	9
2.2. Процедура защиты дипломной работы (проекта)	10
2.3. Хранение выпускных квалификационных работ	12
Приложение А календарный план подготовки и прохождения ГИА.....	13
Приложение Б Предлагаемые темы выпускных квалификационных работ	14

ВВЕДЕНИЕ

- Настоящая программа разработана в соответствии с
- Федеральным законом от 29 декабря 2012г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
 - Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013 г. № 968, с изменениями от 31.01.2014 года № 31524.
 - Приказ министерства образования и науки РФ от 17.11.2017года «О внесении изменений в Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013г. №968».
 - Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 июня 2013 г. № 464.
 - Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 28.08.2020 № 441 "О внесении изменений в Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 июня 2013 г. № 464"(Зарегистрирован 11.09.2020 № 59771).
 - Письмом Министерства образования и науки Российской Федерации от 20.07.2015 № 06-846 «О направлении Методических рекомендаций» Методические рекомендации по организации выполнения и защиты выпускной квалификационной работы в образовательных организациях, реализующих образовательные программы среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена.
 - Федеральным государственным образовательным стандартом (далее — ФГОС) по программе среднего профессионального образования (далее — СПО) по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).
 - Приказом № 800 от 8 ноября 2021 года «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования».
 - Приказом № 804 от 6 сентября 2022 года «Об утверждении перечня средств обучения и воспитания».
 - Приказом № 906 от 14 ноября 2021 года «О заполнении, учете и выдаче Дипломов СПО».
 - Приказом № 762 от 24 августа 2022 года «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Целью государственной итоговой аттестации (далее – ГИА) является оценка степени и уровня освоения обучающимся образовательных программ СПО, готовности обучающегося к самостоятельной деятельности, овладения им профессиональными компетенциями в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Государственная итоговая аттестация для специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) является формой заключительного этапа подготовки специалистов в колледже и в соответствии с ФГОС СПО обязательной частью ГИА является выпускная квалификационная работа (ВКР).

Главной задачей по реализации требований федерального государственного образовательного стандарта является реализация практической направленности подготовки специалистов со средним профессиональным образованием. Конечная цель - подготовка специалиста, обладающего не только совокупностью теоретических знаний, но, в первую очередь, специалиста, готового решать профессиональные задачи. Поэтому при разработке программы государственной итоговой аттестации учтена степень использования наиболее значимых профессиональных компетенций и необходимых для них знаний и умений.

Тематика выпускных квалификационных работ соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей. Этот вид испытаний позволяет наиболее полно проверить освоенность выпускником профессиональных компетенций, готовность выпускника к выполнению видов деятельности, предусмотренных ФГОС СПО. Проведение итоговой аттестации в форме выпускной квалификационной работы позволяет одновременно решить целый комплекс задач:

- ориентирует каждого преподавателя и студента на конечный результат;
- позволяет в комплексе повысить качество учебного процесса, качество подготовки специалиста и объективность оценки подготовленности выпускников;
- систематизирует знания, умения и опыт, полученные студентами во время обучения и во время прохождения производственной практики;
- расширяет полученные знания за счет изучения новейших практических разработок и проведения исследований в профессиональной сфере;
- значительно упрощает практическую работу Государственной аттестационной комиссии при оценивании выпускника (наличие перечня профессиональных компетенций, которые находят отражение в выпускной работе).

На основании требований к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы менеджер по продажам должен быть готов к следующим видам профессиональной деятельности и обладать компетенциями:

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.

ОК 11. 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.

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать, хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

ГИА по специальности проводится Государственной экзаменационной комиссией (ГЭК), которая создается на основании Приказа от 16 августа 2013 г. N 968 «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» с изменениями от 17 ноября 2017 г. (Приказ министерства образования и науки РФ от 17.11.2017 года «О внесении изменений в Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013г. №968»).

Численность ГЭК не может быть менее 5 человек.

Государственная экзаменационная комиссия формируется из педагогических работников образовательной организации, лиц, приглашенных из сторонних организаций: педагогических работников, представителей работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

Состав ГЭК утверждается приказом директора ГПОУ ЯО Ярославский колледж управления и профессиональных технологий.

Возглавляет ГЭК председатель, который организует и контролирует деятельность ГЭК, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Программа ГИА, требования к выпускным квалификационным работам, а также критерии оценки знаний утверждаются образовательной организацией после их обсуждения на заседании педагогического совета колледжа с участием председателя ГЭК.

Председателем ГЭК утверждается лицо, не работающее в образовательной организации, из числа:

- руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность, соответствующую области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники;
- представителей работодателей или их объединений, направление деятельности, которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

Руководитель колледжа является заместителем председателя ГЭК. Ответственный секретарь ГЭК назначается директором из числа работников колледжа.

Подготовка и защита ВКР способствует систематизации, расширению освоенных во время обучения знаний по общепрофессиональным дисциплинам, профессиональным модулям. Способствует закреплению знаний выпускника по профессии или специальности при решении разрабатываемых в выпускной квалификационной работе конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе и направлены на проверку качества полученных обучающимися знаний и умений, сформированности общих и профессиональных компетенций, позволяющих решать профессиональные задачи.

2 ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1. Выпускная квалификационная работа

В соответствии с ФГОС СПО выпускная квалификационная работа (далее – ВКР) является обязательной частью ГИА.

Цель защиты ВКР — установление соответствия результатов освоения студентами образовательных программ по специальности СПО 38.02.04. Коммерция (по отраслям), соответствующим требованиям ФГОС СПО.

Выпускная квалификационная работа – это комплексная самостоятельная работа студента, главной целью и содержанием которой является всесторонний анализ, исследование и разработка некоторых из актуальных задач и вопросов как теоретического, так и прикладного характера по профилю специальности. Выполнение и защита выпускной квалификационной работы является завершающим этапом среднего профессионального образования. Его успешное прохождение является необходимым условием присуждения студентам квалификации дипломированного специалиста – «менеджер по продажам» по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Целевым назначением выпускной квалификационной работы является комплексная оценка качества профессионального образования и проверка квалификационного уровня выпускника на соответствие требованиям Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС), отражающего место специальности, объекты и виды будущей профессиональной деятельности. В то же время, выпускная квалификационная работа, являясь этапом образовательного процесса, преследует цели пополнения, закрепления и развития знаний, умений и навыков, приобретенных на предшествующих этапах обучения. Работа над выпускной квалификационной работой предполагает высокую степень самостоятельности студента, предоставляет возможности для самореализации и творческого самовыражения. Формирование и развитие этих качеств личности, созидательного и инновационного типа мышления и составляет основу современной концепции образования. Ориентируясь на достижение общих целей образования в целом и целей среднего профессионального образования в частности, выпускная квалификационная работа имеет свои специфические особенности, связанные с её основной функцией – итоговым контролем и оценкой качества образовательного процесса. При этом студентам и их руководителям следует учитывать те основные требования и показатели, по которым производится оценка выполнения и защиты выпускной квалификационной работы и уровня профессиональной подготовленности студента.

Эти основные требования сводятся к следующему:

- 1) умение четко формулировать рассматриваемую задачу, определять ее актуальность и значимость, структурировать решаемую задачу;
- 2) обоснованно выбирать и корректно использовать наиболее эффективные методы решения задач;
- 3) уметь генерировать и анализировать альтернативные варианты и принимать оптимальные решения с учетом множественности критериев, влияющих факторов и характера информации;
- 4) использовать в работе современные информационные технологии, средства компьютерной техники и их программное обеспечение;
- 5) уметь осуществлять поиск научно-технической информации и работать со специальной литературой;
- 6) грамотно, с использованием специальной терминологии и лексики, четко, в логической последовательности излагать содержание выполненных разработок.

Задание на ВКР выдается обучающемуся не позднее, чем за две недели до начала

производственной практики, что обусловлено необходимостью сбора практического материала в период ее прохождения.

Обучающемуся предоставляется право выбора темы ВКР, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика ВКР должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу СПО.

Перечень тем разрабатывается преподавателями колледжа и обсуждается на заседаниях цикловой комиссии экономических специальностей с участием председателя ГЭК.

Для подготовки ВКР студенту назначается руководитель и, при необходимости, консультанты.

Графики консультаций и календарные планы выполнения выпускной квалификационной работы выдаются каждому студенту не позднее, чем за две недели до начала преддипломной практики.

ВКР должна иметь актуальность, новизну и практическую значимость.

Выполненная выпускная квалификационная работа должна:

- соответствовать разработанному заданию;
- включать анализ источников по теме с обобщениями и выводами, сопоставлениями и оценкой различных точек зрения;
- продемонстрировать требуемый уровень общенаучной и специальной подготовки выпускника, его способность и умение применять на практике приобретенные знания, практические умения, общие и профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС СПО.

ВКР выполняется выпускником с использованием собранных им лично материалов, в том числе в период прохождения преддипломной практики.

К защите ВКР допускаются лица, завершившие полный курс обучения по одной из ОПОП и успешно прошедшие все предшествующие аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом. Список обучающихся, допущенных к ГИА, формируется заведующим учебным отделением не позднее 2 недель до проведения ГИА. Допуск обучающихся к ГИА объявляется приказом директора по колледжу.

ГИА включает подготовку и защиту ВКР (дипломной работы, дипломного проекта).

Согласно ФГОС, в учебном плане на подготовку к Государственной итоговой аттестации отводится четыре недели (с 18.05. по 15.06.2023), на защиту ВКР отводится две недели с 16.06 по 29.06.2023 года.

2.2. Процедура защиты дипломной работы (проекта)

К защите ВКР допускаются лица, завершившие полный курс обучения по одной из ОПОП и успешно прошедшие все предшествующие аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом.

Список обучающихся, допущенных к ГИА, формируется заведующим учебным отделением не позднее 2 недель до проведения ГИА.

Готовность к защите определяется заместителем руководителя по УПР после изучения рецензии на ВКР и оформляется приказом руководителя колледжа.

Программа ГИА, требования к ВКР, а также критерии оценки знаний, утвержденные образовательной организацией, доводятся до сведения обучающихся не позднее, чем за шесть месяцев до начала ГИА.

Защита производится на открытом заседании ГЭК с участием не менее двух третей ее состава. Решения ГЭК принимаются на закрытых заседаниях простым большинством

голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии ГЭК или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании ГЭК является решающим.

Решение ГЭК оформляется протоколом, который подписывается председателем ГЭК (в случае отсутствия председателя — его заместителем), членами комиссии, секретарем ГЭК и хранится в архиве. В протоколе записываются: итоговая оценка ВКР, присуждение квалификации и особые мнения членов комиссии.

На защиту ВКР отводится до одного академического часа на одного обучающегося. Процедура защиты устанавливается председателем ГЭК по согласованию с членами ГЭК и включает доклад обучающегося (не более 10-15 минут), чтение отзыва и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы обучающегося. Может быть предусмотрено выступление руководителя ВКР, а также рецензента, если он присутствует на заседании ГЭК. Для выступления на защите студентом самостоятельно должны быть подготовлены и согласованы с руководителем тезисы доклада и иллюстративный (презентационный) материал.

Иллюстрации должны отражать основные результаты, достигнутые в работе, и быть согласованными с тезисами доклада. Сопровождение представления результатов работы презентационными материалами является обязательным.

Во время доклада обучающийся использует подготовленный наглядный материал, иллюстрирующий основные положения ВКР.

При определении оценки по защите ВКР учитываются: качество устного доклада выпускника, свободное владение материалом ВКР, глубина и точность ответов на вопросы, отзыв руководителя и рецензия.

Результаты защиты ВКР определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протокола заседания ГЭК.

«Отлично» выставляется за ВКР, которая носит исследовательский характер, имеет грамотно изложенную теоретическую главу, глубокий анализ, критический разбор практики, логичное, последовательное изложение материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями. Она имеет положительные отзывы научного руководителя и рецензента. При ее защите студент-выпускник показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения, а во время доклада использует наглядные пособия (презентацию, таблицы, схемы, графики и т.п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется за ВКР, которая носит исследовательский характер, имеет грамотно изложенную теоретическую главу, в ней представлены достаточно подробный анализ и критический разбор практической деятельности, последовательное изложение материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями. Она имеет положительный отзыв научного руководителя и рецензента. При ее защите студент-выпускник показывает знание вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по теме исследования, во время доклада использует наглядные пособия (презентацию, таблицы, схемы, графики и т.п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется за ВКР, которая носит исследовательский характер, имеет теоретическую главу, базируется на практическом материале, но имеет поверхностный анализ и недостаточно критический разбор, в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения. В отзывах рецензентов имеются замечания по содержанию работы и методике анализа. При ее защите студент-выпускник проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не всегда дает исчерпывающие аргументированные ответы на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется за ВКР, которая не носит исследовательского

характера, не имеет анализа. В работе нет выводов либо они носят декларативный характер. В отзывах научного руководителя и рецензента имеются критические замечания. При защите ВКР студент-выпускник затрудняется отвечать на поставленные вопросы по ее теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки. К защите не подготовлены наглядные пособия и раздаточный материал.

Обучающиеся, не прошедшие ГИА или получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, проходят ГИА не ранее чем через шесть месяцев после прохождения ГИА впервые.

Для прохождения ГИА лицо, не прошедшее ГИА по неуважительной причине или получившее на ГИА неудовлетворительную оценку, восстанавливается в колледже на период времени, установленный образовательной организацией самостоятельно, но не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения ГИА соответствующей образовательной программы СПО.

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

2.3. Хранение выпускных квалификационных работ

Выполненные студентами выпускные квалификационные работы хранятся после их защиты в образовательном учреждении пять лет. По истечении указанного срока вопрос о дальнейшем хранении решается организуемой по приказу директора комиссией, которая подготавливает предложения о списании выпускных квалификационных работ. Списание ВКР оформляется соответствующим актом.

Приложение А

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

подготовки и прохождения ГИА 2022-2023 учебного года

ПЛАНОВЫЙ СРОК	ЭТАП
Первая – вторая неделя декабря	Доведение до сведений обучающихся программы ГИА, требования к прохождению демонстрационного экзамена и защите ВКР, а также критерии оценки знаний.
До 24 декабря	Выбор темы ВКР
До 18 марта	Получение задания к ВКР
Третья неделя апреля	Выход на производственную (преддипломную) практику
С 18.05.23 по 29.06.23	Подготовка к ГИА:
	Защита ВКР

Приложение Б

Предлагаемые темы выпускных квалификационных работ специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) на 2022-2023 учебный год

1. Коммерческая деятельность оптовых закупок товаров и пути повышения их эффективности.
2. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности.
3. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий и мероприятия по их совершенствованию.
4. Анализ и управление товарными запасами на оптовом торговом предприятии.
5. Организация и технология выполнения складских операций с применением элементов логистики.
6. Материально-техническая база оптового предприятия и пути повышения эффективности ее использования.
7. Организация рекламно-информационной работы в оптовом предприятии и пути ее улучшения.
8. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров и пути ее совершенствования.
9. Активные формы продажи товаров в магазине и их влияние на повышение эффективности предоставляемых услуг.
10. Организация торгово-технологического процесса магазина и пути его улучшения.
11. Управление товарными запасами на розничном торговом предприятии.
12. Организация и технология выполнения складских операций розничного предприятия.
13. Выкладка и технология размещения товаров в торговом зале, пути стимулирования продаж.
14. Организация труда на розничном торговом предприятии и пути его совершенствования.
15. Организация оказания торговых услуг покупателям на предприятиях розничной торговли.
16. Организация рекламно-информационной деятельности на розничном торговом предприятии и пути ее улучшения.
17. Организация рекламной деятельности торгового предприятия и пути ее совершенствования.
18. Рекламно-информационная деятельность торгового предприятия и пути ее совершенствования.
19. Анализ и совершенствование структуры управления коммерческим предприятием.
20. Анализ конкурентоспособности коммерческого предприятия и пути ее повышения.
21. Применение логистических принципов для совершенствования товародвижения на коммерческом предприятии.
22. Анализ и совершенствование продажи товаров в магазине на основе принципов мерчандайзинга.
23. Анализ системы управления товарными запасами на коммерческом предприятии, системы его совершенствования.

24. Методы изучения покупательского спроса на оптовом торговом предприятии и их применение для обоснования коммерческих решений.
25. Методы изучения покупательского спроса на розничном торговом предприятии и их применение для обоснования коммерческих решений.
26. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.
27. Методы стимулирования продажи товаров с целью увеличения товарооборота.
28. Маркетинговые исследования и оценка ассортимента торгового предприятия на предприятии розничной торговли.
29. Маркетинговые исследования рынка продовольственных товаров как фактор повышения конкурентоспособности торгового предприятия.
30. Ценообразование в сфере торговли и мероприятия по его совершенствованию.
31. Роль и значение экономико-хозяйственных связей в коммерческой деятельности организации.
32. Формирование корпоративного имиджа коммерческого предприятия, стратегии его разработки.
33. Разработка мероприятий по снижению себестоимости продукции коммерческого предприятия.
34. Создание системы мониторинга и оценки стоимости бренда коммерческого предприятия.
35. Совершенствование предпринимательской деятельности предприятия с помощью аутсорсинга.
36. Совершенствование сбытовой деятельности коммерческого предприятия с использованием информационных технологий.
37. Пути совершенствования прогрессивных форм продажи и методов обслуживания покупателей
38. Развитие франчайзинга, как форма коммерческой деятельности и пути ее совершенствования.
39. Анализ и перспективы использования современных информационных технологий для совершенствования коммерческой деятельности торговой организации
40. Исследование бизнес-процессов в коммерческой организации
41. Анализ организации работы по информационному обеспечению коммерческой деятельности предприятия.
42. Совершенствование функционирования предприятий торговли с помощью логистического подхода.
43. Влияние эффективного использования трудовых ресурсов на результаты коммерческой деятельности на торговых предприятиях.
44. Стратегия продвижения товаров и стимулирование сбыта в торговых сетях.
45. Сущность и виды планирования в хозяйственно-коммерческой деятельности предприятия торговли.
46. Стратегия управления предприятием в условиях финансового кризиса, предложения по решению кризисных ситуаций.
47. Планирование потребностей и управление материально-производственными запасами на предприятиях торговли.
48. Анализ и оценка конкурентоспособности одной из групп потребительских товаров, пути их повышения (на примере.....).

49. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере.....).
50. Анализ маркировки товаров, ее значимость в коммерческой и товароведной деятельности, пути совершенствования (на примере.....).
51. Анализ проблем совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере.....).
52. Оценка влияния условий хранения на качество, перспективы повышения сохранности качества товаров на примере отдельных групп товаров (на примере.....)
53. Оценка экологичности и безопасности потребительских товаров, возможности ее совершенствования (на примере одной из групп товаров).
54. Разработка рекомендаций по повышению эффективности работы менеджеров среднего звена на предприятии (организации) (на примере.....).
55. Анализ и совершенствование маркетингового планирования на предприятии (на примере.....).
56. Совершенствование упаковки товаров, ее влияние на качество и информированность покупателей, пути совершенствования (на примере.....).
57. Сравнительная оценка ассортимента и потребительских свойств товаров разных фирм-изготовителей (на примере одной из групп товаров), возможности их совершенствования (на примере.....).
58. Управление финансовыми результатами торговой организации (на примере.....).
59. Экспертиза ассортимента одной из групп товаров и перспективы её совершенствования (на примере.....).
60. Экспертиза и оценка качества одной из групп потребительских товаров и возможности их совершенствования (на примере.....).
61. Мерчендайзинг в организации продвижения товара в торговых сетях, предложения по его совершенствованию.
62. Организация работы складского хозяйства предприятия, мероприятия направленные на его совершенствование.

