

**Автономная некоммерческая организация
профессиональная образовательная организация
Самарский колледж цифровой экономики и предпринимательства «МИР»
(АНО ПОО Колледж «МИР»)**

СОГЛАСОВАНО

Начальник отдела внутренних коммуникаций
Волжского округа АО «Тандер»

_____ Л.Г. Гончарова

«30» августа 2023г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор

АНО ПОО Колледж «МИР»

_____ В.В. Баранова

«31» августа 2023г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Фонд оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ № 539 от 15.05.2014.

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация профессиональная образовательная организация Самарский колледж цифровой экономики и предпринимательства «МИР»

Составители:

Н.А. Депутатова, председатель ПЦК экономических и банковских дисциплин

Т.Е. Старикова, ведущий специалист по учебно-методической работе

Согласовано:

Н.Е. Маслова, заместитель директора по учебно-методической работе АНО ПОО Колледж «МИР»

Рецензент:

Ф.Г. Галиева, директор ДМ Аврора ПАО Детский мир

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Комплект контрольно-оценочных средств предназначен для оценки освоения видов профессиональной деятельности по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Контрольно-оценочные средства разработаны на основе требований:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 № 539;

2. Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 № 762 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 21.09.2022 № 70167);

3. Приказ Минпросвещения Российской Федерации от 17 апреля 2023 № 285 «Об операторе демонстрационного экзамена базового и профильного уровней по образовательным программам среднего профессионального образования»;

4. Приказ Министерства просвещения РФ от 08.11.2021 № 800 (в послед. ред.) «Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

5. Профессиональный стандарт «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем», утвержденный Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации от 29.09.2020 № 679н;

6. Письмо Минобрнауки России от 20.07.2015 № 06-846 «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»;

7. Распоряжение Минпросвещения России от 01.04.2019 № Р-42 «Об утверждении методических рекомендаций о проведении аттестации с использованием механизма демонстрационного экзамена»;

8. Приказ ФГБОУ ДПО ИРПО от 22 июня 2023 № П-291 «О введении в действие Методики организации и проведения демонстрационного экзамена»;

9. Положение «О формировании фондов оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной и итоговой аттестации обучающихся АНО ПОО Колледж «МИР»;

10. Программа Государственной итоговой аттестации по ППССЗ по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

1.1. Область применения оценочных средств государственной итоговой аттестации

Фонды оценочных средств государственной итоговой аттестации (далее – ГИА) являются частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения видов профессиональной деятельности:

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

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

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.

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.

1.2. Цели и задачи государственной итоговой аттестации

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня освоения компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся, ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)». ГИА призвана способствовать систематизации и закреплению знаний и умений обучающегося по специальности при решении конкретных профессиональных задач, определить уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

1.3. Количество часов, отводимое на государственную итоговую аттестацию

всего - 6 недель, в том числе:

подготовка к государственной итоговой аттестации (выполнение дипломной работы) - 4 недели,

проведение демонстрационного (государственного) экзамена - 1 неделя,

защита дипломной работы - 1 неделя.

2. СТРУКТУРА ПРОЦЕДУРЫ ГИА И ПОРЯДОК ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ

2.1. Структура задания для процедуры ГИА

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

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

Демонстрационный экзамен направлен на демонстрацию обучающимся освоенных в ходе обучения общих и профессиональных компетенций при решении задач профессиональной деятельности. Демонстрационный экзамен для специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» предусматривает выполнение практического задания. Задание демонстрационного экзамена включает комплексную практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в режиме реального времени.

2.2. Порядок проведения государственной итоговой аттестации

2.2.1. Сроки проведения каждой формы ГИА регламентируются Колледжем в календарном графике учебного процесса на текущий учебный год.

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

В состав государственной экзаменационной комиссии входят также эксперты из числа лиц, приглашенных из сторонних организаций и обладающих профессиональными знаниями, навыками и опытом в сфере, соответствующей специальности СПО или укрупненной группы специальностей, по которой проводится демонстрационный экзамен.

Организация и проведение демонстрационного экзамена реализуется с учетом базовых принципов объективной оценки результатов подготовки рабочих кадров.

На демонстрационный экзамен выносятся профессиональные задачи, которые отражают основные виды деятельности по специальности.

Демонстрационный экзамен базового и профильного уровня проводится с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя конкретные комплекты оценочной документации, варианты заданий и критерии оценивания.

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.

Комплекты оценочной документации для проведения демонстрационного экзамена профильного уровня разрабатываются оператором с участием организаций-партнеров, отраслевых и профессиональных сообществ.

2.2.2. Для выполнения демонстрационного экзамена необходимо соблюдение следующих условий:

- демонстрационный экзамен проводится на площадке, обследованной в качестве центра проведения демонстрационного экзамена;

- площадка оснащается в соответствии с установленными требованиями по КОД.

2.2.3. Оценивание выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется на основе соответствия содержания заданий ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», учёта требований профессиональных стандартов и работодателей.

Баллы за выполнение заданий демонстрационного экзамена выставляются в соответствии критериями оценивания.

Оценивание выполнения задания «Решение практико-ориентированных профессиональных задач» может осуществляться в соответствии со следующими целевыми индикаторами:

- а) основные целевые индикаторы:
 - качество выполнения отдельных задач задания;
 - качество выполнения задания в целом;
 - скорость выполнения задания (в случае необходимости применения);
- б) штрафные целевые индикаторы:
 - нарушение условий выполнения задания;
 - негрубые нарушения технологии выполнения работ.

Значение штрафных целевых индикаторов уточняется по каждому конкретному заданию.

Критерии оценки выполнения профессионального задания должны быть представлены в соответствующих паспортах экзаменационных заданий.

Процедура перевода общего количества набранных баллов в оценку осуществляется исходя из следующих критериев:

Оценка ГИА	«2»	«3»	«4»	«5»
Отношение полученного количества баллов к максимально-возможному (в процентах)	0,00% - 19,99%	20,00% - 39,99%	40,00% - 69,99%	70,00% - 100,00%
Количество набранных баллов (например, максимальное количество баллов – 80)	0-15,99	16,0-31,99	32,0-55,99	56,0-80,0

Оценка «отлично» ставится, если студент по результатам ДЭ набрал от 56,0 до 80,0 баллов и продемонстрировал высокий уровень освоения теоретических знаний и владения профессиональными компетенциями, соответствующими виду профессиональной деятельности; высокий уровень специальной подготовки, способность и умение применять теоретические знания при выполнении конкретного практического задания сферы профессиональной деятельности; четкое выполнение практического задания; аргументированность при обозначении профессиональных выводов.

Оценка «хорошо» ставится, если студент по результатам выполнения ДЭ набрал от 32,0 до 55,99 баллов и продемонстрировал достаточный уровень освоения теоретических знаний и владения профессиональными компетенциями, соответствующими виду профессиональной деятельности; способность и умение в целом применять теоретические знания при выполнении конкретного практического задания сферы профессиональной деятельности с допущением незначительных неточностей, не влияющих на результат выполнения практического задания; частичную аргументированность при обозначении профессиональных выводов.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент по результатам ДЭ набрал от 16,0 до 31,99 баллов и продемонстрировал необходимый уровень освоения теоретических знаний и владения профессиональными компетенциями, соответствующими виду профессиональной деятельности; недостаточно высокий уровень специальной подготовки, способности применять теоретические знания при выполнении практического задания сферы профессиональной деятельности; недостаточную аргументированность профессиональных выводов; а также допустил ряд ошибок при выполнении практического задания.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент по результатам ДЭ набрал 15,99 баллов и менее, и не продемонстрировал необходимый уровень освоения

теоретических знаний и владения профессиональными компетенциями, соответствующими виду профессиональной деятельности; способность и умение применять теоретические знания при выполнении практического задания сферы профессиональной деятельности; допустил принципиальные ошибки, влияющие на результат выполнения практического задания; не сформулировал или не аргументировал профессиональные выводы.

3. ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ ПОДГОТОВКИ И ЗАЩИТЫ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Работа по подготовке и написанию дипломной работы ведется студентом под руководством назначенного руководителя в течение последнего года обучения. Тема дипломной работы должна иметь практико-ориентированный характер и соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

3.1. Тематика дипломных работ

1. Анализ ассортимента продовольственных товаров магазина розничной торговли
2. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации
3. Анализ доходов организации
4. Анализ и оценка рисков в коммерческой деятельности на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
5. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли.
6. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.
7. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
8. Анализ маркетинговой деятельности коммерческого предприятия
9. Анализ прибыли и рентабельности предприятия и разработка мероприятий по их повышению
10. Анализ формирования финансовых результатов деятельности организации
11. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
12. Исследование мерчандайзинга как элемента организации продаж товаров.
13. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле (на примере товарной группы).
14. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности торгового предприятия
15. Обеспечение конкурентоспособности предприятия в современных условиях
16. Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.
17. Организация и осуществление торговой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
18. Организация и развитие закупочной деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли на потребительском рынке.
19. Организация и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России.
20. Организация и развитие складского хозяйства предприятий оптовой торговли.
21. Организация и стимулирование продаж товаров в торговых сетях с использованием инструментов мерчандайзинга
22. Организация сбыта товаров в оптовой торговле и оценка его эффективности.
23. Организация управления хранением товаров на складе
24. Оценка состояния материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
25. Оценка эффективности коммерческой деятельности торговой организации
26. Пути повышения конкурентоспособности предприятия
27. Разработка рекламной компании коммерческого предприятия
28. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.

29. Совершенствование информационных систем обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.

30. Совершенствование организации коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли.

31. Современные системы безопасности для предприятия оптовой (розничной) торговли (на примере оптового предприятия, магазина).

32. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.

33. Управление товарными запасами на предприятии розничной торговли

34. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой (розничной) торговли.

35. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.

36. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.

37. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.

38. Формирование торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.

Основные требования к выполнению и защите дипломной работы представлены в методических указаниях.

3.2. Методы оценки дипломной работы

К защите предъявляется:

- дипломная работа в жестком переплете;
- отзыв руководителя дипломной работы;
- рецензия на дипломную работу;
- отчет проверки работы с использованием системы «Антиплагиат»;
- сводная ведомость результатов промежуточной аттестации обучающихся.

3.3. Критерии итоговой оценки за выполнение и защиту дипломной работы

В основе оценки дипломной работы лежит пятибалльная система:

«Отлично» выставляется за следующую дипломную работу:

– работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности анализируемой организации;

– характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями;

– имеет положительные отзывы руководителя и рецензента;

– при защите работы обучающийся показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по теме работы, а во время доклада использует презентацию, при необходимости наглядные пособия или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется за следующую дипломную работу:

– работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и анализ деятельности анализируемой организации;

– характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями; имеет положительный отзыв руководителя и рецензента;

– при защите обучающийся показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по теме работы, во время доклада использует презентацию, при необходимости наглядные пособия или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется за следующую дипломную работу:

- носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности анализируемой 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 обучающийся проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется за следующую дипломную работу:

- не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности анализируемой организации;
- не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях;
- не имеет выводов либо они носят декларативный характер;
- в отзывах руководителя и рецензента имеются существенные критические замечания;
- при защите обучающийся затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки;
- к защите не подготовлены презентация либо наглядные пособия или раздаточный материал.

Для оценки результатов ГИА используются экспертная оценка по критериям оценки компетенций выпускника, оценка за выполнение и защиту дипломной работы.

3.4. Методическое обеспечение проведения ГИА:

1. Оценочный лист выпускника экзаменатором защиты дипломной работы (приложение 1);
2. Сводная ведомость ГИА (приложение 2);
3. Протокол заседания ГЭК по рассмотрению дипломной работы (приложение 3);
4. Протокол заседания ГЭК о присвоении квалификации обучающимся, выполнившим требования ГИА (приложение 4);
5. Итоговый протокол демонстрационного экзамена (приложение 5).

3.5. Материально-техническое обеспечение ГИА

Помещения:

- Учебный кабинет для защиты дипломной работы:
 - столы и стулья для членов государственной экзаменационной комиссии (ГЭК);
 - кафедра для обучающегося – выпускника;
 - мультимедийное оборудование (ноутбук, проектор, экран).
- Площадка для проведения демонстрационного экзамена – Центр проведения демонстрационного экзамена (ЦПДЭ), оборудованный и оснащенный в соответствии с комплектом оценочной документации.

Признаки оценивания	ФИО выпускника													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Полнота и содержательность защиты дипломной работы														
11. Правильно определяет объект и предмет анализа в соответствии с темой дипломной работы														
12. Демонстрирует понимание современных рыночных тенденций														
13. Представляет и обосновывает результаты анализа в соответствии с темой дипломной работы														
14. Четко формулирует выводы по результатам дипломной работы														
15. Демонстрирует владение профессиональной терминологией														
16. Аргументирует ответы на вопросы членов ГЭК														
Количественная оценка														
Дискрептивная оценка, %														

Уровень сформированности компетенций:
 10 – 16 баллов (от 60%) – компетенции сформированы
 менее 10 баллов (менее 60%) - не сформированы

Примечание по заполнению формы:
 «1» - показатель выражен
 «0» - показатель отсутствует

Член ГЭК _____
 подпись _____
 расшифровка _____

« ___ » _____ 20 ___ г.

АНО ПОО Колледж «МИР»

СВОДНАЯ ВЕДОМОСТЬ

Государственной итоговой аттестации выпускников 20__ - 20__ уч. г.

Специальность 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

«__» _____ 20__ г.

№ п/п	ФИО выпускника	ФИО членов ГЭК, оценка за выполнение и защиту дипломной работы					Итоговая оценка по 5-ти балльной шкале
		ФИО	ФИО	
		балл	балл	балл	
		...					
		...					
		...					

Председатель государственной
экзаменационной комиссии _____ ФИО

Заместитель председателя _____ ФИО

Члены государственной
экзаменационной комиссии: _____ ФИО

_____ ФИО

_____ ФИО

Секретарь _____ ФИО

Протокол № _____
 заседания государственной экзаменационной комиссии

« _____ » _____ 20__ г. _____ час. _____ мин. до _____ час. _____ мин.

по рассмотрению дипломной работы обучающегося

 (фамилия, имя, отчество)

на тему:

Присутствовали:

Председатель

Заместитель председателя

Члены комиссии:

Секретарь

Работа выполнена:

под руководством

при консультации

В государственную экзаменационную комиссию представлены следующие материалы:

1. Дипломная работа на _____ страницах.
2. Отзыв руководителя.
3. Рецензия на дипломную работу.

После сообщения о выполненной работе в течение _____ минут обучающемуся были заданы следующие вопросы (вместе с вопросом указать фамилию лица, задавшего вопрос):

Общая характеристика ответа обучающегося на заданные ему вопросы:

Отметить, что у обучающегося в результате освоения программы подготовки специалистов среднего звена согласно ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» сформированы следующие компетенции:

Компетенции (код)	*Уровень овладения 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, аргументированно 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.	
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 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.	
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.	

* (высокий, средний, низкий)

Решение ГЭК:

Признать, что обучающийся _____ выполнил и защитил дипломную работу с оценкой _____.

Признать, что обучающийся прошел государственную итоговую аттестацию в соответствии с учебным планом согласно ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Отметить, что у обучающегося сформированы компетенции, предусмотренные программой подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Присвоить квалификацию: **менеджер по продажам**.

Выдать диплом (с отличием, без отличия): _____.

Особое мнение председателя и членов ГЭК _____

Председатель государственной
экзаменационной комиссии

ФИО

Заместитель председателя

ФИО

Члены государственной
экзаменационной комиссии:

ФИО

ФИО

ФИО

Секретарь

ФИО

**ИТОГОВЫЙ ПРОТОКОЛ
демонстрационного экзамена**

Дата:

Центр проведения демонстрационного экзамена, адрес:

Образовательная организация, субъект РФ:

Учебная группа:

Специальность СПО:

№ п/п	ФИО участника демонстрационного экзамена	Итоговые баллы
1		
2		
3		
4		
...		
...		

Главный эксперт

ФИО

подпись

Члены экспертной группы:

ФИО

подпись

ФИО

подпись

ФИО

подпись

ФИО

подпись