

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ - ПРОГРАММА
ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ
СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

**АННОТАЦИИ ПРОГРАММЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ
АТТЕСТАЦИИ**

Махачкала - 2023

Область применения

Программа государственной итоговой аттестации (далее – программа ГИА) является частью программы подготовки специалистов среднего звена среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Программа государственной итоговой аттестации определяет требования к содержанию, объему, структуре, оформлению выпускных квалификационных работ (далее – ВКР), критерии оценки выпускной квалификационной работы, а также процедуру подготовки и проведения государственной итоговой аттестации выпускников очной формы обучения по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Государственная итоговая аттестация выпускников заключается в определении соответствия уровня их подготовки требованиям федерального государственного образовательного стандарта с последующей выдачей документа государственного образца об уровне образования и квалификации.

Цель государственной итоговой аттестации

ГИА является частью оценки качества освоения программы подготовки специалистов среднего звена и направлена на установление уровня подготовки выпускника к выполнению профессиональных задач и соответствия уровня профессиональной подготовки требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Задачи государственной итоговой аттестации

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

Требования к результатам освоения образовательной программы

Выпускник по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) с квалификацией менеджер по продажам в результате освоения данной ППССЗ СПО должен обладать следующими общими компетенциями:

Таблица 1.

Общие компетенции выпускника ППССЗ

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Выпускник по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) с квалификацией менеджер по продажам в результате освоения данной ППССЗ должен обладать следующими профессиональными компетенциями, соответствующие основным видам деятельности:

Таблица 2.

Профессиональные компетенции выпускника ППССЗ

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОВД 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.
ОВД 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.
ОВД 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.
ОВД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.	

Формы государственной итоговой аттестации

В соответствии с Федеральным Законом «Об образовании в Российской Федерации» государственная итоговая аттестация (далее ГИА) является

частью оценки качества освоения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) является обязательной процедурой для выпускников очной формы обучения, завершающих освоение программы подготовки специалистов среднего звена среднего профессионального образования в Бизнес-колледже ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства».

К ГИА допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план (или индивидуальный учебный план) по образовательной программе среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Необходимым условием допуска к ГИА является представление документов, подтверждающих освоение выпускником общих и профессиональных компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности.

Государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы).

Выпускная квалификационная работа выполняется в форме дипломной работы, которая должна отражать актуальность, новизну и практическую значимость и выполняться по возможности по предложениям (заказам) предприятий и организаций, являющихся базами производственных (преддипломных) практик.

Защита выпускной квалификационной работы по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проводится с целью установления соответствия результатов освоения студентами образовательной программы по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения соответствующих видов профессиональной деятельности, общих и профессиональных компетенций, практического опыта, знаний и умений.

Форма и условия проведения государственной итоговой аттестации, требования к выпускным квалификационным работам, а также критерии оценки знаний доводятся до сведения студентов не позднее, чем за шесть месяцев до начала ГИА.

В соответствии с Федеральным Государственным образовательным стандартом СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) на выполнение выпускной квалификационной работы отводится 4 недели, на защиту выпускной квалификационной работы – 2 недели. В период выполнения выпускной квалификационной работы на консультации для каждого студента предусмотрено не более 2 часов в неделю по графику, составленному руководителем выпускной квалификационной работы.

Темы выпускных квалификационных работ разрабатываются преподавателями дисциплин профессионального цикла совместно со специалистами предприятий или организаций, заинтересованных в разработке данных тем, и рассматриваются в соответствующих предметных цикловых комиссиях. Темы ВКР должны отвечать современным требованиям развития

науки, техники, производства, экономики, культуры и образования. Тема выпускной квалификационной работы может быть предложена студентом при условии обоснования им целесообразности ее разработки.

Процедура проведения ГИА

К государственной итоговой аттестации допускаются студенты, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план по ППССЗ.

Необходимым условием допуска к ГИА является освоение обучающимися общих и профессиональных компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики, предусмотренной ППССЗ.

Объем и сроки проведения ГИА

В соответствии с учебным планом специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) объем времени на подготовку и проведение ГИА составляет 6 недель (табл. 3)

Таблица 3.

Содержание и объем государственной итоговой аттестации

Индекс	Наименование цикла	Количество недель
ГИА.00	Государственная (итоговая) аттестация	6
ГИА.01	Демонстрационный экзамен	4
ГИА.02	Защита дипломной работы	2

Порядок проведения ГИА

Для проведения ГИА создается Государственная экзаменационная комиссия (далее – ГЭК) в порядке, предусмотренном нормативными правовыми актами Министерства образования и науки Российской Федерации и Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации выпускников по программам СПО Дагестанского государственного университета народного хозяйства.

Сроки защиты устанавливаются в соответствии с календарным учебным графиком образовательной программы.

Тематика дипломных работ ежегодно формируется выпускающими кафедрой «Маркетинг и коммерция» ДГУНХ (Приложение 1.). обучающемуся предоставляется право выбора темы дипломной работы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. Назначение руководителя осуществляется одновременно с закреплением темы дипломной работы за обучающимся и оформляется одним приказом.

При выполнении дипломной работы выпускнику предоставляются технические и информационные возможности лаборатории Информационных технологий в профессиональной деятельности, кабинета Правового обеспечения профессиональной деятельности: компьютеры, программное

обеспечение (Консультант Плюс, 1С: Предприятие. Бухгалтерия предприятия 8.3). Во время подготовки обучающимся предоставлен доступ к Интернет-ресурсам.

При подготовке к ГИА обучающимся оказываются консультации руководителями дипломных работ, назначенными приказом.

Для защиты дипломной работы отводится специально подготовленный кабинет Бизнес-колледжа Дагестанского государственного университета народного хозяйства.

Оснащение кабинета:

-рабочее место для членов Государственной экзаменационной комиссии;

-компьютер, мультимедийный проектор, экран;

-лицензионное программное обеспечение.