

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ГАГАРИНА Ю.А.»

ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И СТРАТЕГИЙ
СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

СОГЛАСОВАНО

Директор ИРБИС

Р.В. Быков
« » 2017 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор ИРБИС

Вань
В.В. Даньшина
« 31 » августа 2017 г.

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа рассмотрена
на заседании ПЦМК «Коммерция, Товароведение и Туризм»
«31» августа 2017 года, протокол № 1

Председатель ПЦМК *[Signature]* /Р.Н. Нико/

Саратов 2017

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

1.1. Область применения программы

Программа государственной итоговой аттестации (далее - программа ГИА) разработана в соответствии с Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденного приказом Минобрнауки России от 16 августа 2013 г. № 968.

Программа ГИА является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД) по специальности и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ВПД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

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

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

ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству;

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ВПД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

ПК 2.1 Использовать данные 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.

ВПД 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;

ВПД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий)

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

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

ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

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

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

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

1.2. Цели государственной итоговой аттестации

Целью государственной итоговой аттестации является определение степени соответствия результатов освоения обучающимися программы подготовки специалистов среднего звена, соответствующим требованиям Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.3. Объем времени, отводимый на государственную итоговую аттестацию

ГИА включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (далее – ВКР), на что выделяется 6 недель, в том числе:

- подготовка ВКР – 4 недели,
- защита ВКР – 2 недели.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1. Форма и сроки проведения государственной итоговой аттестации

Формой государственной итоговой аттестации является защита выпускной квалификационной работы в виде дипломной работы.

Объем времени и сроки, отводимые на выполнение ВКР: **4 недели.**

Сроки защиты ВКР: **2 недели.**

2.2. Содержание государственной итоговой аттестации

Примерная тематика выпускных квалификационных работ:

№ п/п	Тематика ВКР	Наименование профессиональных модулей (ПМ), общепрофессиональных дисциплин (ОП), которым соответствует тема ВКР
1.	Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности организации торговли (на примере торгового предприятия)	ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью; ОП.01 Экономика организации; ОП.02 Статистика; ОП.04 Документационное обеспечение управления; ОП.05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности; ОП.07 Бухгалтерский учет.
2.	Организация закупочной работы и направления ее совершенствования (на примере торгового предприятия)	
3.	Товарные запасы и их значение для формирования ассортимента (на примере торгового предприятия)	
4.	Организация торговли и современные технологии обслуживания потребителей в розничном торговом предприятии (на примере торгового предприятия)	
5.	Оптимизация товарных запасов коммерческого предприятия (на примере предприятия)	
6.	Совершенствование управления складскими операциями коммерческого предприятия (на примере предприятия)	
7.	Повышение конкурентоспособности предприятия розничной торговли (на примере предприятия)	
8.	Разработка мероприятий по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия (на примере предприятия)	
9.	Организация и пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия (на примере предприятия).	
10.	Организация коммерческой деятельности торгового предприятия и оценка эффективности использования ресурсов(на примере предприятия).	
11.	Совершенствование коммерческой деятельности предприятия розничной торговли	ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью; ОП.01 Экономика организации; ОП.02 Статистика; ОП.04 Документационное обеспечение управления; ОП.05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности; ОП.07 Бухгалтерский учет; ОП.10 Основы предпринимательства.
12.	Организация и планирование создания коммерческого предприятия малого бизнеса	
13.	Совершенствование программного обеспечения торгово-технологического процесса (на примере предприятия торговли)	
14.	Прибыль и рентабельность как показатели качества коммерческой деятельности в условиях современного рынка (на примере торгового предприятия)	ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;

15.	Ценообразование и ценовая политика в сфере коммерческой деятельности (на примере торгового предприятия)	ОП.01 Экономика организации; ОП.02 Статистика; ОП.04 Документационное обеспечение управления; ОП.05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности; ОП.07 Бухгалтерский учет.	
16.	Экономический анализ коммерческой деятельности предприятия розничной торговли (на примере предприятия «N»)		
17.	Экономический анализ труда и заработной платы в торговле (на примере торгового предприятия)		
18.	Экономический анализ коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли (на примере торгового предприятия)		
19.	Совершенствование деятельности коммерческого предприятия на основе результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности (на примере предприятия)		
20.	Анализ и повышение эффективности транспортного обеспечения коммерческого предприятия (на примере предприятия)		
21.	Оценка и повышение эффективности деятельности коммерческого предприятия (на примере предприятия)		
22.	Совершенствование рекламной деятельности коммерческого предприятия (на примере предприятия).		
23.	Анализ конкурентоспособности коммерческого предприятия и пути ее повышения (на примере предприятия).		
24.	Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии торгового предприятия (на примере предприятия).		
25.	Бизнес-планирование и его роль в реализации стратегии развития коммерческой фирмы (на примере предприятия).		
26.	Товарооборот как важнейший показатель деятельности предприятия розничной торговли (на примере предприятия).		
27.	Организация изучения потребительского спроса в коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере предприятия).		
28.	Экономический анализ коммерческой деятельности предприятия розничной торговли (на примере предприятия).		
29.	Оценка финансовых результатов деятельности торгового предприятия и пути их улучшения (на примере предприятия).		
30.	Экономическое обоснование основных показателей хозяйственной деятельности предприятия (на примере предприятия).		
31.	Ресурсный потенциал торгового предприятия и оценка эффективности его использования (на примере предприятия).		
32.	Пути повышения прибыли и рентабельности торгового предприятия (на примере предприятия).		
33.	Оценка основных показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия и перспектив его развития (на примере предприятия).		
34.	Экономическое стимулирование и эффективность использования трудовых ресурсов торгового предприятия (на примере предприятия).		
35.	Организация сбытовой деятельности торговых предприятий (на примере предприятия)		
36.	Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятия розничной торговли (на примере предприятия)		
37.	Internet-реклама как инструмент маркетинговых коммуникаций (на примере предприятия).		
38.	Влияние рекламы на эффективную деятельность коммерческого предприятия (на примере предприятия)		
39.	Оценка и повышение эффективности использования персонала коммерческой организации		ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности; ОП.01 Экономика организации; ОП.02 Статистика; ОП.04 Документационное
40.	Повышение конкурентных преимуществ организации торговли на основе эффективной маркетинговой деятельности (на примере предприятия)		
41.	Маркетинговые исследования и оценка ассортимента торгового		

	предприятия (на примере предприятия)	обеспечение управления; ОП.05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности; ОП.07 Бухгалтерский учет; ОП.09 Управление персоналом.
42.	Маркетинговые исследования рынка продовольственных товаров как фактор повышения конкурентоспособности торгового предприятия (на примере предприятия).	
43.	Реклама как инструмент коммуникационной политики компании (на примере предприятия).	
44.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента плодоовощных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров; ОП.01 Экономика организации; ОП.02 Статистика; ОП.04 Документационное обеспечение управления; ОП.05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности; ОП.08 Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия; ОП.09 Управление персоналом.
45.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента вкусовых товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
46.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента кондитерских товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
47.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента жировых товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
48.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента молочных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
49.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента мясных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
50.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента рыбных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
51.	Влияние условий хранения (транспортирования, реализации) на качество и товарные потери товаров определенных подгрупп (видов, наименований)	
52.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента текстильных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
53.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента швейных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
54.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента трикотажных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
55.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента кожаной обуви (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
56.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента пушно-меховых товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
57.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента парфюмерных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
58.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента косметических товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
59.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента мебели (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	
60.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента синтетических моющих средств (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии	

61.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента лакокрасочных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
62.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента стеклянной посуды (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
63.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента керамической посуды (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
64.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента металлической посуды (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
65.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента холодильников (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
66.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента стиральных машин (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
67.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента радиоэлектронной аппаратуры (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
68.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента пылесосов (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
69.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента игрушек (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
70.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента фотоаппаратов (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
71.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента ювелирных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
72.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента школьно-письменных товаров (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
73.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента изделий народных художественных промыслов (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
74.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента изделия из пластмасс (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
75.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента спортивного инвентаря для зимних видов спорта (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
76.	Сравнительная товароведная характеристика и анализ ассортимента инвентаря для спортивных игр (конкретного вида, разных торговых марок и пр.), реализуемых на торговом предприятии		
77.	Этика и психология торгового предпринимательства (на примере предприятия)		ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий); ОП.01 Экономика организации; ОП.02 Статистика;
78.	Формирование адаптивной системы управления предпринимательской деятельностью		
79.	Исследование внутренней среды предприятия (на примере предприятия)		
80.	Женщина-предприниматель: социально-экономические и		

	психологические проблемы становления и адаптации	ОП.04 Документационное обеспечение управления; ОП.05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности; ОП.09 Управление персоналом.
81.	Формирование культуры предпринимательства в сфере коммерции (на примере предприятия)	
82.	Психология коммерческих переговоров и принципы делового общения	
83.	Психологический комфорт и доверие клиента (партнера) как предпосылка успешной коммерческой сделки	
84.	Формирование корпоративного духа и организационной культуры в торговой фирме	
85.	Феномен и механизмы психологической защиты покупателя	
86.	Развитие успешного предпринимательства в розничной торговле	
87.	Merchandising как качественный фактор повышения роста товарооборота предприятия торговли (на примере предприятия).	

2.3. Структура выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа (дипломная работа) должна быть представлена в виде пояснительной записки и состоять из текстового документа, приложений и демонстрационных материалов. Объем пояснительной записки к ВКР зависит от характера выбранной для исследования темы и в среднем составляет не более 80 листов формата А4. Минимальный объем ВКР без приложений должен составлять 40-50 страниц. Объем приложений не ограничивается.

Структурные элементы ВКР:

1. Титульный лист.
2. Дипломное задание.
3. Содержание.
4. Введение.
5. Основная часть.
6. Выводы и предложения (заключение).
7. Список использованных источников.
8. Приложения.

9. Документы о внедрении результатов дипломного исследования на предприятия (не являются обязательной частью, включаются в пояснительную записку по усмотрению исполнителя).

Во введении обосновывается актуальность и практическая значимость выбранной темы, формулируются цель и задачи.

Основная часть ВКР состоит из теоретического и практического разделов.

При работе над теоретическим разделом определяются объект и предмет ВКР, круг рассматриваемых проблем. Проводится обзор используемых источников, обосновывается выбор применяемых методов, технологий и др.

Работа выпускника над теоретическим разделом позволяет руководителю оценить следующие общие компетенции:

– понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;

– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;

– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

Работа над практическим разделом должна позволить руководителю оценить уровень развития следующих общих компетенций:

– организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;

– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;

– использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности;

– ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности;

– логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

2.4. Критерии оценки ВКР

Результаты государственной итоговой аттестации определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка	Критерии оценки ВКР
Отлично	<p>– 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;</p> <p>– имеет положительные отзывы руководителя и рецензента;</p> <p>– при защите работы студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по улучшению деятельности 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</p>
Хорошо	<p>– 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;</p> <p>– имеет положительный отзыв руководителя и рецензента;</p> <p>– при защите работы студент показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по улучшению деятельности предприятия (организации), эффективному</p>

	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	<ul style="list-style-type: none"> – 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	<ul style="list-style-type: none"> – не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности предприятия (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 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

3. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1. Государственная (итоговая) аттестация проводится государственными экзаменационными комиссиями (далее - ГЭК).

3.2. Государственную экзаменационную комиссию возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность ГЭК, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам.

3.3. Тематика ВКР должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в ППСЗ.

3.4. Программа ГИА, требования к ВКР, а также критерии оценки знаний доводятся до сведения студентов не позднее, чем за шесть месяцев до начала ГИА.

3.5. К ГИА допускаются студенты, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальные учебные планы по осваиваемой ППСЗ.

3.6. К защите ВКР допускаются студенты, выполнившие дипломную работу в соответствии с предъявляемыми требованиями к ВКР, имеющую положительный отзыв руководителя и рецензию.

3.7. При подготовке к ГИА обучающимся оказываются консультации руководителями ВКР, назначенными приказом Директора ИРБиС. Во время подготовки ВКР обучающимся должен быть обеспечен доступ в Интернет.

3.8. Защита ВКР проводится на открытых заседаниях ГЭК с участием не менее двух третей ее состава.

3.9. Защита выпускной квалификационной работы (продолжительность защиты до 20 минут) включает доклад студента (не более 7-10 минут) с демонстрацией презентации, разбор отзыва руководителя и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студента. Может быть предусмотрено выступление руководителя ВКР работы, а также рецензента.

3.10. Решения ГЭК принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании ГЭК является решающим.

3.11. Решение ГЭК оформляется протоколом, который подписывается председателем ГЭК (в случае отсутствия председателя - его заместителем) и секретарем ГЭК и хранится в архиве СГТУ имени Гагарина Ю.А.

3.12. Перечень локальных актов, необходимых для проведения государственной итоговой аттестации:

- программа ГИА;
- приказ ректора СГТУ имени Гагарина Ю.А. об утверждении состава ГЭК;
- приказ Директора ИРБиС, реализующего ППСЗ, о допуске студентов к ГИА;

- приказ Директора ИРБиС об утверждении тем ВКР;
- сводная ведомость об успеваемости студентов;
- зачетные книжки студентов;
- протоколы заседаний ГЭК;
- методические рекомендации по разработке ВКР.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для выполнения ВКР отводится специально подготовленный кабинет, оборудованный:

- рабочим местом для консультанта-преподавателя;
- компьютером, принтером;
- рабочими местами для обучающихся;
- лицензионным программным обеспечением общего и специального назначения.

В кабинете должны быть в наличии:

- график проведения консультаций по ВКР;
- график поэтапного выполнения ВКР;
- комплект учебно-методической документации.

Для защиты ВКР отводится специально подготовленный кабинет, оборудованный:

- рабочими местами для членов ГЭК;
- компьютером, мультимедийным проектором, экраном;
- лицензионным программным обеспечением общего и специального назначения.

4.2. Требования к кадровому обеспечению ГИА

Государственная экзаменационная комиссия формируется из преподавателей отделения СПО ИРБиС, имеющих высшую или первую квалификационную категорию; лиц, приглашенных из сторонних организаций: представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников.

Председателем ГЭК утверждается лицо, не работающее СГТУ имени Гагарина Ю.А., из числа:

- руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность по профилю подготовки выпускников, имеющих ученую степень и (или) ученое звание;
- руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность по профилю подготовки выпускников, имеющих высшую квалификационную категорию;
- ведущих специалистов - представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников.

Заместителем председателя ГЭК является заведующий отделением СПО или педагогический работник, имеющий высшую квалификационную категорию.