



Л. И. Николаева, мастер производственного обучения
ГАПОУ ВО «Гусь-Хрустальный технологический колледж им. Г.Ф. Чехлова»
г. Гусь-Хрустальный Владимирской области

Организация подготовки обучающихся к Государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

***Аннотация:** Статья содержит анализ опыта работы в качестве руководителя выпускной квалификационной работы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».*

***Ключевые слова:** федеральный государственный образовательный стандарт, среднее профессиональное образование, государственная итоговая аттестация, выпускная квалификационная работа, профессиональный модуль.*

В соответствии с требованиями ФГОС по программам СПО для оценки степени и уровня освоения обучающимися образовательных программ профессиональная образовательная организация проводит государственную итоговую аттестацию.

Одной из форм ГИА в зависимости от осваиваемой образовательной программы среднего профессионального образования является защита выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа – это комплексная самостоятельная учебно-исследовательская работа, в ходе которой обучающийся решает конкретные практические задачи, соответствующие профилю деятельности и уровню образования, развивает практические навыки. При этом используются знания, полученные в ходе изучения общепрофессиональных дисциплин и освоения профессиональных модулей.

В ходе выполнения ВКР решаются следующие задачи:

- систематизация, закрепление, углубление и расширение практического опыта, умений и теоретических знаний по профессиональным модулям, междисциплинарным курсам, умение применять их при решении частных научно-исследовательских и практических, профессиональных задач;

- определение объекта, предмета и методов исследования;

- осуществление сбора данных, необходимых для анализа по теме исследования;



- проведение анализа собранной информации;
- развитие умения логически излагать материал, формулировать выводы и предложения при решении разработанных в ВКР вопросов;
- формирование навыков проведения анализа и расчетов, экспериментирования и владения современной вычислительной техникой;
- приобретение выпускниками опыта публичного выступления по результатам профессиональной деятельности и умения аргументировано отстаивать и защищать свою позицию;
- развитие навыков самостоятельной работы и творческой инициативы, ответственности, организованности;
- подготовка выпускника к работе по избранной специальности и квалификации.

В течение нескольких лет я являюсь руководителем ВКР по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Согласно методическим рекомендациям по организации выполнения и защиты выпускной квалификационной работы к каждому руководителю может быть одновременно прикреплено не более 8 студентов. Поэтому при выпуске групп «Коммерция (по отраслям)» руководителями ВКР обычно назначаются три педагога, причем ранее (выпуски 2015 и 2016гг.) каждый работал с определенной группой студентов самостоятельно. В 2019 году на заседании предметной цикловой комиссии мы (руководители ВКР выпуска 2019г.) изменили подход, выбрав единые методы.

При выборе темы ВКР учитывались индивидуальные способности и место прохождения производственной и преддипломной практики обучающегося. По утвержденным темам были разработаны индивидуальные задания по выполнению письменных экзаменационных работ. Предложенные темы ВКР соответствовали содержанию двух или нескольких профессиональных модулей.

Таблица 1. Элемент анализа тем ВКР на соответствие модулям

Темы ВКР	Название модулей	ПК
Методы стимулирования продаж продовольственных товаров на примере торгового предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торговой 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,



	<p>ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p> <p>ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров</p>	<p>организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p> <p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p> <p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p> <p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p> <p>ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p> <p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p> <p>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.</p> <p>ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p> <p>ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.</p>
--	---	---



Согласно методическим рекомендациям по организации выполнения и защиты выпускной квалификационной работы структура письменной экзаменационной работы включает в себя:

1. Титульный лист.
2. Задание на ВКР.
3. Содержание.
4. Введение.
5. Основная часть.
6. Заключение.
7. Список использованных источников.
8. Приложения (если таковые имеются).
9. Отзыв руководителя ВКР.
10. Рецензия на ВКР.
11. CD/DVD диск с электронной версией ВКР.

Причем основная часть независимо от темы должна состоять из трех глав и решать одинаковые задачи:

- в первой главе рассматриваются теоретические основы заданной темы;
- вторая глава содержит анализ показателей работы конкретного торгового предприятия по заданной теме;
- третья глава посвящена разработке направлений совершенствования процессов торгового предприятия, согласно заданной теме. Например:

Тема: «Методы стимулирования продаж на примере торгового предприятия»

Исходные данные по ВКР

ООО «Агроторг» магазин «Пятерочка 6811»

Содержание разделов ВКР

Введение

- Значение стимулирования продаж товаров
- Обоснование и актуальность темы ВКР

Глава 1. Теоретические основы стимулирования продаж в розничной торговле

1.1 Стимулирование продаж: сущность, цели, задачи.



1.2 Методы стимулирования продаж, применяемые в розничной торговле.

1.3 Инструменты стимулирования продаж розничной сети.

Глава 2. Анализ коммерческой деятельности магазина «Пятерочка».

2.1. Организационно-хозяйственная характеристика магазина "Пятерочка".

2.2. Анализ основных экономических показателей магазина "Пятерочка".

2.3. Оценка применяемых в магазине "Пятерочка" методов стимулирования продаж.

**Глава 3. Направления совершенствования процесса стимулирования продаж
магазина "Пятёрочка".**

3.1. Разработка мероприятий по совершенствованию стимулирования продаж

Заключение: выводы и предложения по теме ВКР

Во время подготовки к ВКР проводятся консультации, в ходе которых руководители разъясняют задачи, структуру и объем работы, принципы разработки и оформления, оказывают помощь студентам в подборе необходимой литературы, подготовке презентации и доклада для защиты, контролируют процесс выполнения работы.

Так как руководство выполнения ВКР мы с коллегами осуществляли совместно, то и обучающихся мы консультировали в соответствии с теми профессиональными модулями, которые преподавали. Например, я, как руководитель практики курировала п. 2.1 «Организационно-хозяйственная характеристика предприятия», а преподаватель экономических спец. дисциплин – п. 2.2 «Анализ основных экономических показателей», и т.д. Отдельные пункты и заключение мы проверяли совместно.

Также положительные результаты дало сотрудничество с преподавателем информатики, которая по согласованию с администрацией внесла изменения в календарно-тематическое планирование и уделила больше времени на изучение работы с диаграммами. Поэтому практически все студенты в своих работах смогли наглядно представить анализ экономических показателей не только в таблицах, но и в виде диаграмм.

Я думаю, что со мною согласятся многие руководители ВКР - часов, выделенных для руководства ВКР катастрофически не хватает. Поэтому, чтобы облегчить жизнь себе и обучающимся, я общалась с ними через электронную почту и социальную сеть. Кроме того, мы совместно с коллегами определили одни и те же дни и часы консультаций, чтобы одновременно оказать помощь студентам.



*Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Владимирской области*

«Гусь-Хрустальный технологический колледж» имени Г.Ф. Чехлова

В этом году в колледже была введена 100%-ная предзащита. Она показала, что «генеральная репетиция» защиты ВКР пошла на пользу. На предзащите «вылезли» все недостатки и недоработки обучающихся, мы увидели потенциал каждого и посоветовали, что изменить в презентации, в поведении или в подаче материала. Благодаря этому, на самой защите студенты чувствовали себя более уверенно и комфортно.

Обсуждая итоги защиты ВКР на предметно-цикловой комиссии, мы пришли к выводу, что, несмотря на сложность тем, многие студенты показали хорошие теоретические знания, достойно отвечали на поставленные вопросы, касающиеся практической деятельности, и показали хорошие результаты (средний балл -4,3; качество знаний – 82,6%).