

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
(ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ)**

для специальности

38.02.07 Банковское дело

Москва
2023

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт оценочных средств для ГИА.
2. Структура процедур ГИА и порядок проведения демонстрационного экзамена.
3. Примеры задания для демонстрационного экзамена.
4. Порядок организации подготовки и защиты выпускной квалификационной (дипломной) работы.

1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ГИА

1.1. Наименование специальности: 38.02.07 Банковское дело

1.2. Присваиваемая квалификация: Специалист банковского дела

1.3. Срок обучения: 1 год 10 мес. (на базе среднего общего образования)

1.4. Цель и задачи ФОС

Фонды оценочных средств государственной итоговой аттестации (итоговой аттестации) (далее – ГИА (ИА)) являются частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело. ФОС предназначены для оценивания знаний, умений и компетенций выпускников и освоения видов профессиональной деятельности (ВД) и соответствие (или несоответствие) уровня их подготовки требованиям соответствующего ФГОС по завершению освоения конкретной образовательной программы.

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

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими профессиональными компетенциями (далее - ПК), соответствующими основным видам деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело:

ВД.1. Ведение расчетных операций:

ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов;

ПК 1.2. Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах;

ПК 1.3. Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней;

ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты;

ПК 1.5. Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям;

ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.

ВД 2. Осуществление кредитных операций:

ПК 2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов;

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов;

ПК 2.3. Осуществлять сопровождение выданных кредитов;

ПК 2.4. Проводить операции на рынке межбанковских кредитов;

ПК 2.5. Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.

1.5. Применяемые материалы

Для разработки оценочных заданий по каждому из сочетаний квалификаций рекомендуется применять следующие материалы:

Квалификация	Профессиональный стандарт	Компетенция Ворлдскиллс
Специалист банковского дела	Профессиональный стандарт "Специалист по потребительскому кредитованию", утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 14 ноября 2016 г. N 646н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 24 ноября 2016 г., регистрационный N 44422)	T48 Банковское дело

1.6. Перечень результатов, демонстрируемых на ГИА

Оцениваемые основные виды	Описание тематики выполняемых в ходе процедур ГИА заданий
---------------------------	---

деятельности и компетенции по ним	
Демонстрационный экзамен	
<p>ВД.1. Ведение расчетных операций. ПК1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.</p> <p>ПК1.2. Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.</p> <p>ПК1.3. Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.</p> <p>ПК1.4. Осуществлять межбанковские расчеты.</p> <p>ПК1.5. Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.</p> <p>ПК1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.</p>	<p>Модуль 1. Консультирование клиентов, сервис, презентация банковских продуктов</p> <p>А) Произвести построение презентации банковского продукта (услуги), используя графические редакторы с количеством слайдов не более 20 (общее представление о кредитной организации, ее финансовых показателях, рейтингах, а также подробная карта банковских продуктов)</p> <p>Б) Подобрать клиенту необходимый банковский продукт с учетом его потребностей;</p> <p>В) Осуществлять коммуникацию с клиентом, верно используя общепринятую терминологию по компетенции,</p> <p>Г) Пользоваться персональным компьютером и программными продуктами.</p> <p>Модуль 2. Прием платежей и расчетно-кассовое обслуживание клиентов</p> <p>А) Проконсультировать клиента – представителя юридического лица по вопросу открытия расчетного счета: по условиям открытия и ведения счета, документам, необходимым для открытия счета, ознакомить с тарифами, рассчитать плату за открытие расчетного счета, проверить правильность заполнения карточки с образцами подписи и оттиска печати, найти ошибки и объяснить клиенту правила заполнения. Проконсультировать клиента по технологии блокчейн на рынке безналичных расчетов.</p> <p>Разъяснить клиенту преимущества дистанционного обслуживания.</p> <p>Б) Найти ошибки в платежном поручении, которое клиент отправил по системе «Клиент – банк» и разъяснить клиенту правила составления платежных документов. Поставить платежное требование без акцепта на картотеку №1, после получения акцепта поставить документ на картотеку №2 в связи с отсутствием средств на счете клиента и отразить операции по счетам бухгалтерского учета.</p> <p>В) Посчитать доход банка от расчетно – кассового обслуживания за определенный период по тарифам</p> <p>Г) Оформить клиенту налоговое платежное поручение.</p> <p>Проконсультировать клиента по вопросу возврата излишне начисленных налогов и других бюджетных платежей.</p> <p>Д) Проконсультировать клиента (то же юридическое лицо), который начинает внешнеторговую деятельность по вопросу особенностей открытия валютного счета, помочь клиенту определиться с условием поставки (ИНКОТЕРМС) и условием платежа во внешнеторговом контракте. Оформить валютное платежное поручение или аккредитив, в зависимости от запроса клиента. Рассчитать плату за данную операцию.</p> <p>Е) Проконсультировать клиента по вопросу открытия «зарплатного проекта»: объяснить условия, тарифы, преимущества для сотрудников организации, оформить документы по операции.</p> <p>Ж) Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на открытие счетов ЛОРО и НОСТРО.</p> <p>З) Оформить кассовые документы по приему и выдаче денежной наличности в валюте Российской Федерации и иностранной валюте.</p>

	<p>И) Осуществить правильный алгоритм действий кассовых сотрудников банка при выполнении обменных операций купли-продажи валюты</p> <p>Модуль 3 Продажа банковских продуктов и услуг.</p> <p>А) Осуществить продажу банковского продукта.</p> <p>Б) Провести кросс-продажу банковского продукта или сопутствующих продуктов и услуг банка.</p> <p>В) Следовать правильному порядку оформления продажи и расчета стоимости оказания банковских продуктов и услуг</p> <p>Г) Подбирать необходимый клиенту банковский продукт (услугу) в соответствии с выявленными потребностями</p> <p>Д) Осуществлять грамотную коммуникацию с клиентом,</p> <p>Е) Владеть средствами оргтехники</p>
<p>ВД.2 Осуществление кредитных операций.</p> <p>ПК 2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов.</p> <p>ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.</p> <p>ПК 2.3. Осуществлять сопровождение выданных кредитов.</p> <p>ПК 2.4. Проводить операции на рынке межбанковских кредитов.</p> <p>ПК 2.5. Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.</p>	<p>Модуль 1 Консультирование клиентов, сервис, презентация банковских продуктов</p> <p>А) Произвести построение презентации банковского продукта (услуги), используя графические редакторы с количеством слайдов не более 20 (общее представление о кредитной организации, ее финансовых показателях, рейтингах, а также подробная карта банковских продуктов)</p> <p>Б) Подобрать клиенту необходимый банковский продукт с учетом его потребностей;</p> <p>В) Осуществлять коммуникацию с клиентом, верно используя общепринятую терминологию по компетенции,</p> <p>Г) Пользоваться персональным компьютером и программными продуктами.</p> <p>Модуль 4 Организация кредитной работы</p> <p>А) Проконсультировать клиента- физическое лицо по вопросу получения ипотечного кредита (автокредита, образовательного кредита, потребительского кредита под поручительство) разъяснить условия выдачи кредита и подобрать продукт в соответствии с потребностью клиента, определить пакет документов, которые должен предоставить клиент в соответствии с выбранным кредитом, объяснить условия обязательного страхования имущества (ипотека, автокредит), предложить клиенту сопутствующие банковские продукты и услуги.</p> <p>Б) Рассчитать платежеспособность заемщика, максимальный размер кредита и составить график аннуитетных платежей.</p> <p>В) Оформить кредитный и сопутствующие договоры (залога, поручительства), отразить данные операции в бухгалтерском учете и составить перечень документов, находящихся в кредитном досье клиента.</p> <p>Г) Сформировать резервы на возможные потери по ссудам (далее – РВПС) и пересчитать РВПС при условии перехода ссуды в другую категорию качества, в связи с просроченной задолженностью составить бухгалтерские проводки.</p> <p>Д) Провести мероприятия по погашению просроченной задолженности и проконсультировать клиента по поводу реструктуризации или рефинансирования кредита.</p> <p>Е) Проконсультировать клиента по вопросу его действий при полном погашении кредита, отразить погашение кредита по счетам бухгалтерского учета.</p> <p>Ж) Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления кредитных договоров.</p> <p>Модуль 3 Продажа банковских продуктов и услуг</p> <p>А) Осуществить продажу банковского продукта</p>

	<p>Б) Провести кросс-продажу банковского продукта или сопутствующих продуктов и услуг банка.</p> <p>В) Следовать правильному порядку оформления продажи и расчета стоимости оказания банковских продуктов и услуг</p> <p>Г) Подбирать необходимый клиенту банковский продукт (услугу) в соответствии с выявленными потребностями</p> <p>Д) Осуществлять грамотную коммуникацию с клиентом,</p> <p>Е) Владеть средствами оргтехники</p>
Защита выпускной квалификационной работы (дипломного проекта)	
<p><i>ВД.1. Ведение расчетных операций.</i></p> <p>ПК1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.</p> <p>ПК1.2. Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.</p> <p>ПК1.3. Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.</p> <p>ПК1.4. Осуществлять межбанковские расчеты.</p> <p>ПК1.5. Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.</p> <p>ПК1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.</p>	<p>Примерная тематика ВКР (по каждой теме добавляется название кредитной организации по материалам которой разрабатывается ВКР):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расчётно-кассовое обслуживание корпоративных клиентов и методы повышения его эффективности в коммерческом банке ... 2. Прямые корреспондентские отношения банков как способ преодоления международных санкций при осуществлении безналичных расчётов на примере банка... 3. Перспективы функционирования Российской Платёжной Системы как неотъемлемой части Международной Платёжной Системы на примере деятельности коммерческого банка... 4. Роль документарных операций при международных расчётах юридических лиц в современных условиях на примере деятельности банка... 5. Анализ дистанционного расчетно-кассового обслуживания организаций на примере деятельности коммерческого банка... 6. Актуальные инструменты повышения эффективности расчетно-кассового обслуживания клиентов на примере деятельности коммерческого банка... 7. Особенности, проблемы и перспективы расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней на примере деятельности коммерческого банка... 8. Проблемы осуществления международных расчетов по экспортно-импортным операциям на примере деятельности коммерческого банка... в условиях кризиса 9. Организация и перспективы развития внутрибанковских платёжных систем по безналичным операциям в коммерческом банке ... 10. Российские Платёжные Системы и их интеграция в МПС на примере банка... 11. Основные инструменты, используемые при расчетных операциях юридических лиц, влияющие на повышение доходности коммерческого банка ... 12. Методы повышения эффективности обслуживания корпоративных клиентов в коммерческом банке ... 13. Перспективы развития безналичных расчетов с использованием платежных карт на примере деятельности коммерческого банка 14. Влияние расчетов с использованием платёжных карт на увеличение банковской прибыли на примере деятельности коммерческого банка... 15. Оценка эффективности проведения расчетов по операциям с банковскими картами на примере деятельности коммерческого банка... 16. Организация и оптимизация международных расчётов юридических лиц на примере деятельности банка... 17. Особенности организации межбанковских расчетов и методы повышения их эффективности в коммерческом банке ...

	<p>18. Альтернативные каналы расчётно-кассового обслуживания корпоративных клиентов – особенности, проблемы и перспективы развития в банке...</p> <p>19. Рынок банковских карт в России: проблемы и перспективы развития на примере банка...</p> <p>20. Развитие системы безналичных расчётов с использованием векселя как инструмента проведения платежей в банке...</p> <p>21. Пути совершенствования деятельности коммерческого банка по организации расчётно-кассового обслуживания корпоративных клиентов</p> <p>22. Значение системы дистанционного обслуживания в эффективном осуществлении расчётных операций корпоративных клиентов на примере деятельности коммерческого банка...</p> <p>23. Совершенствование системы дистанционного банковского обслуживания как основного направления деятельности банка</p> <p>24. Исследование конкурентной среды на рынке банковских карт</p> <p>25. Перспективы развития международных межбанковских систем безналичных расчетов</p> <p>26. Проблемы и перспективы развития банковских операций с драгоценными металлами</p> <p>27. Совершенствование электронных систем межбанковских расчетов в Российской Федерации</p> <p>28. Перспективы развития технологий безналичных расчётов с использованием банковских карт</p> <p>29. Оптимизация услуг системы дистанционного банковского обслуживания, оказываемых частным лицам</p> <p>30. Современные системы международных расчетов: проблемы и перспективы развития</p> <p>31. Совершенствование системы организации кассовых операций в банке</p> <p>32. Проблемы и методы совершенствования безналичных расчетов в системе коммерческих банков</p> <p>33. Совершенствование системы расчетов с использованием банковских карт</p> <p>34. Управление валютными операциями коммерческого банка, пути повышения их эффективности</p> <p>35. Совершенствование системы организации и учета кассовых операций банка</p> <p>36. Пути совершенствования дистанционного банковского обслуживания с использованием банковских карт</p> <p>37. Платежная система России: проблемы и перспективы развития</p> <p>38. Эффективность межбанковских расчетов и способы их совершенствования</p> <p>Анализ преимуществ и недостатков национальной системы платежных карт «МИР»</p>
<p>ВД.2 Осуществление кредитных операций. ПК 2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов. ПК 2.2. Осуществлять и</p>	<p>1. Современные особенности методов оценки кредитоспособности физических лиц на примере деятельности коммерческого банка...</p> <p>2. Применение методов определения класса кредитоспособности корпоративных клиентов на примере деятельности коммерческого банка...</p> <p>3. Совершенствование анализа кредитоспособности заемщика на примере деятельности коммерческого банка...</p> <p>4. Автокредитование: проблемы и перспективы развития в исследуемом банке.</p>

<p>оформлять выдачу кредитов. ПК 2.3. Осуществлять сопровождение выданных кредитов. ПК 2.4. Проводить операции на рынке межбанковских кредитов. ПК 2.5. Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 5. Способы определения кредитоспособности корпоративных клиентов с целью минимизации рисков на примере деятельности коммерческого банка... 6. Эффективность деятельности коммерческого банка ... по оценке платежеспособности своих клиентов физических лиц 7. Особенности и перспективы организации процесса кредитования юридических лиц на примере деятельности коммерческого банка... 8. Значение кредитования в форме «овердрафт» и кредитной линии для повышения эффективности деятельности банка... 9. Организация кредитования физических лиц в особых экономических условиях на примере деятельности коммерческого банка... 10. Анализ кредитных рисков и способов их минимизации на примере деятельности коммерческого банка... 11. Особенности и перспективы кредитования различных категорий населения на примере деятельности коммерческого банка... 12. Современное состояние и перспективы развития рынка жилищного ипотечного кредитования в России на примере деятельности коммерческого банка... 13. Роль ипотечного кредитования в повышении эффективности деятельности коммерческого банка... 14. Оценка, анализ и оптимизация автокредитования на примере деятельности коммерческого банка... 15. Банковские карты как инструмент продвижения кредитных продуктов на примере деятельности коммерческого банка... 16. Проблемы эффективности операций с кредитными картами на примере деятельности коммерческого банка... 17. Современная практика и пути совершенствования банковского кредитования малого бизнеса на примере деятельности коммерческого банка... 18. Актуальные проблемы организации долгосрочного кредитования юридических лиц в России на примере деятельности ...банка 19. Инвестиционное кредитование – как инструмент повышения доходности.... банка 20. Межбанковское кредитование как способ управления ликвидностью на примере деятельности коммерческого банка... 21. Проблемы и перспективы развития рынка межбанковского кредитования на примере деятельности коммерческого банка... 22. Анализ осуществления межбанковского кредитования и его роль в повышении эффективности банковской деятельности 23. Анализ эффективности современных способов и форм обеспечения кредитов, выдаваемых коммерческим банком..... 24. Совершенствование методов обеспечения возвратности кредита в современных условиях на примере деятельности коммерческого банка... 25. Организация эффективных продаж кредитных продуктов в кризисных условиях на примере деятельности коммерческого банка... 26. Формирования и регулирования резервов на возможные потери по кредитам на примере деятельности коммерческого банка... 27. Работа с проблемными кредитами в рамках совершенствования кредитной политики на примере деятельности коммерческого банка... 28. Анализ особенностей деятельности банка по организации работы с проблемной задолженностью
---	---

	<p>29. Формирование и регулирование резервов на возможные потери по кредитам в коммерческом банке...</p> <p>30. Работа с проблемными кредитами в рамках совершенствования кредитной политики коммерческого банка...</p> <p>31. Перспективы развития межбанковского кредитования в современных условиях</p> <p>32. Организация банковского кредитования и пути его совершенствования</p> <p>33. Совершенствование организации кредитования под залог объекта недвижимости</p> <p>34. Оценка кредитоспособности заемщика – юридического лица: современные методы и направления совершенствования</p> <p>35. Перспективы развития лизинговых операций в современных условиях</p> <p>36. Анализ кредитного портфеля банка и пути его оптимизации</p> <p>37. Банковское кредитование малого и среднего бизнеса: состояние и тенденции развития</p> <p>38. Потребительский кредит, его организация и перспективы развития</p> <p>39. Проблемы и перспективы развития банковского лизинга в иследуемого банке.</p> <p>40. Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в РФ</p> <p>41. Анализ документального обеспечения возвратности банковских кредитов</p>
--	--

Выпускник также демонстрирует освоение личностных результатов в соответствии с программой воспитания. **Требования к формированию личностных результатов**

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе, и современном мировом сообществе. Сознательное единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными избранниками	ЛР 2
Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России, принципам честности, порядочности, открытости. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания	ЛР 3

<p>последствий поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней</p>	
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа»</p>	ЛР 4
<p>Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой родине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права</p>	ЛР 5
<p>Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации</p>	ЛР 6
<p>Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей</p>	ЛР 7
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, конфессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение</p>	ЛР 8
<p>Сознающий ценность жизни, здоровья и безопасности. Соблюдающий и пропагандирующий здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиены, режим занятий и отдыха, физическая активность), демонстрирующий стремление к физическому совершенствованию. Проявляющий сознательное и</p>	ЛР 9

обоснованное неприятие вредных привычек и опасных наклонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде	
Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный в общественные инициативы, направленные на заботу о них	ЛР 10
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражающий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике	ЛР 11
Принимающий российские традиционные семейные ценности. Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания	ЛР 12
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР 14
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями (при наличии)	
Демонстрирующий профессиональные умения и навыки, проявление экономической и финансовой культуры, экономической грамотности; возможности реализации собственных жизненных планов; отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем; Способный продуктивно и добросовестно трудиться, и реализовать свой личностный	ЛР 16

потенциал в профессиональной деятельности. Самостоятельный и ответственный в принятии решений во всех сферах своей деятельности.	
Мотивированный к самообразованию и развитию. Признающий ценность образования, ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, избегающий безработицы; управляющий собственным профессиональным развитием; рефлексивно оценивающий собственный жизненный опыт, критерии личной успешности. Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику, сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях. Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению.	ЛР 17
Проявляющий культуру потребления информации, умение и навыки пользования компьютерной техникой и специализированными программами; навыки отбора и критического анализа информации, умение ориентироваться в информационном пространстве (в том числе в сетевом)	ЛР 18
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса (при наличии)	
Проявляющий сознательное отношение к труду; добросовестность и ответственность за результат учебной деятельности; демонстрирующий интерес к будущей профессии; демонстрирующий навыки здорового образа жизни и высокий уровень культуры здоровья обучающихся	ЛР 19
Проявляющий мировоззренческие установки на отсутствие фактов проявления идеологии терроризма и экстремизма среди обучающихся	ЛР 20
Демонстрирующий интерес к участию и проведению мероприятий культурно-спортивной направленности (концерты, конкурсы, соревнования, фестивали, экскурсии, выставки и т.д.)	ЛР 21

2. Структура процедур ГИА и порядок проведения демонстрационного экзамена

2.1. Структура задания для процедуры ГИА (ИА)

Государственная итоговая аттестация (итоговая аттестация) проводится в целях определения соответствия результатов освоения студентами основной образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело соответствующим требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Государственная итоговая аттестация (итоговая аттестация) по образовательной программе среднего профессионального образования в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело проводится в форме *защиты выпускной квалификационной работы*, которая выполняется в виде дипломной работы (дипломного проекта) и *демонстрационного экзамена*.

Выпускная квалификационная работа (далее – ВКР, дипломный проект (работа), ДП) способствует систематизации и закреплению знаний выпускника по специальности 38.02.07 Банковское дело при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Цель защиты ВКР - установление соответствия результатов освоения обучающимися образовательных программ СПО, соответствующим требованиям ФГОС СПО.

Темы дипломных работ определяются образовательной организацией в соответствии с видом профессиональной деятельности. Студенту предоставляется право выбора темы дипломной работы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика дипломной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных

модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело (примерная тематика дипломных работ представлена в разделе 1.2. настоящего документа).

Демонстрационный экзамен предусматривает моделирование реальных производственных условий для решения выпускниками практических задач профессиональной деятельности и предусматривает выполнение практического задания, состоящего из модулей. Задания демонстрационного экзамена разрабатываются на основе профессиональных стандартов.

Оценочные материалы для проведения демонстрационного экзамена предусматривают задания по основным видам профессиональной деятельности: Осуществление кредитных операций, Ведение расчетных операций с максимально возможным получением 100 баллов и максимально возможной продолжительностью в два дня для оценки соответствия результатов освоения обучающимися образовательных программ СПО, соответствующим требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Демонстрационный экзамен организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают задания, которые предполагают проверку овладения основными видами профессиональной деятельности по ФГОС.

Кроме того, для выполнения каждого модуля предлагаются четкие временные рамки. Они устанавливаются таким образом, что задачи были выполнены быстро при полной концентрации внимания.

В качестве «клиентов» банка выступают члены экзаменационной комиссии или преподаватели образовательной организации, на базе которой осуществляется проведение демонстрационного экзамена. Обучающимся, сдающим демонстрационный экзамен, необходимо подготовить выступление и презентацию, в презентации должны быть отражены свои расчеты и иная информация, необходимая для успешного выступления. Временной регламент проведения демонстрационного экзамена представлен в разделе 2.2 настоящего документа.

2.2. Порядок проведения процедуры

К ГИА (ИА) допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по осваиваемой образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 37.02.07 Банковское дело.

Программа ГИА (ИА), требования к дипломным работам, к проведению демонстрационного экзамена, а также критерии оценки, утвержденные образовательной организацией, доводятся до сведения обучающихся, не позднее, чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации. Программа государственной итоговой аттестации, методика оценивания результатов, требования к дипломным работам, задания и продолжительность демонстрационного экзамена определяются с учетом примерной основной образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело и утверждаются профессиональной образовательной организацией после их обсуждения на заседании педагогического совета образовательной организации с участием председателей государственных экзаменационных комиссий.

Перечень документов к проведению ГИА (ИА):

- Программа ГИА (ИА) по специальности.
- Приказ о допуске выпускников к ГИА (ИА).
- Протокол ознакомления обучающихся с Программой проведения ГИА (ИА).
- Приказ о закреплении тем дипломных работ, назначении руководителей и консультантов по ним, о назначении рецензентов дипломных работ.
- Фонд оценочных средств для проведения демонстрационного экзамена.
- Производственные характеристики выпускников.
- Сводная ведомость итоговых оценок.

- Ведомость сдачи квалификационных экзаменов по профессиональным модулям (аттестационные листы)
- Приказ ректора ММУ об утверждении состава ГЭК (ИЭК).
- Протокол заседания ГЭК (ИЭК) по защите дипломных работ и демонстрационному экзамену.

Требования к структуре и содержанию дипломной работы, а также критерии оценки представлены в разделе 4 настоящего документа.

Сдача демонстрационного экзамена и защита дипломных работ проводятся на открытых заседаниях государственной экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

Результаты государственной итоговой аттестации определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий (критерии оценки дипломной работы представлены в разделе 4 настоящего документа).

Для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья ГИА проводится образовательной организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее - индивидуальные особенности).

При проведении государственной итоговой аттестации обеспечивается соблюдение следующих требований: проведение государственной итоговой аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с выпускниками, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для выпускников при прохождении государственной итоговой аттестации; присутствие в аудитории ассистента, оказывающего выпускникам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, общаться с членами государственной экзаменационной комиссии); пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при прохождении государственной итоговой аттестации с учетом их индивидуальных особенностей; обеспечение возможности беспрепятственного доступа выпускников в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже, наличие специальных кресел и других приспособлений).

Выпускники или родители (законные представители) несовершеннолетних выпускников не позднее, чем за 3 месяца до начала государственной итоговой аттестации подают письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении государственной итоговой аттестации.

Лицам, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине, предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию без отчисления из образовательной организации.

Дополнительные заседания государственных экзаменационных комиссий организуются в установленные образовательной организацией сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления лицом, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине.

Обучающиеся, не прошедшие государственной итоговой аттестации или получившие на государственной итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, проходят государственную итоговую аттестацию не ранее чем через шесть месяцев после прохождения государственной итоговой аттестации впервые.

Для прохождения государственной итоговой аттестации лицо, не прошедшее государственную итоговую аттестацию по неуважительной причине или получившее на государственной итоговой аттестации неудовлетворительную оценку, восстанавливается в образовательной организации на период времени, не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения государственной итоговой аттестации соответствующей образовательной программы среднего профессионального образования.

Повторное прохождение государственной итоговой аттестации для одного лица назначается образовательной организацией не более двух раз.

Решение государственной экзаменационной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем государственной экзаменационной комиссии (в случае отсутствия председателя - его заместителем) и секретарем государственной экзаменационной комиссии и хранится в архиве профессиональной образовательной организации.

3. Примеры задания для демонстрационного экзамена

Типовое практическое задание по

ВД 1. Ведение расчетных операций (Модули А-Д).

1. В банк обратился клиент – представитель юридического лица (любой формы собственности) – с намерением открыть счет (расчетный, текущий). Представитель организации представляют пакет документов, заключается договор и начинается сотрудничество.

2. Первый платежный документ по системе клиент-банк поступил, оформленный с ошибками.

3. Клиенту поступило платежное требование с акцептом, акцепт был получен, но на счете не хватило средств для списания.

4. Клиент обратился в банк с просьбой об оформлении налогового платежного поручения и консультацией по вопросу излишне уплаченного налога в бюджет.

5. В месяц открытия счета клиент совершил следующие операции за проведение которых банк получил комиссионное вознаграждение (например, открытие расчетного счета, заверение карточки с образцами подписи и оттиска печати, подключение к дистанционному банковскому обслуживанию).

6. Клиент планирует начать внешнеторговую деятельность (например, экспортную) и обратился в банк для открытия валютных счетов и консультацией по вопросу условий поставки и условий платежа в международном контракте. Клиент должен выбрать форму расчетов, а банк получить комиссионное вознаграждение.

7. Сотрудник банка предлагает клиенту «зарплатный проект» для оформления договора о перечислении зарплаты сотрудников организации клиента на банковские карты на льготных условиях (в соответствии с условиями банка, обозначенного в задании).

8. Представители другого банка обратились в наш банк для открытия друг у друга корреспондентских счетов и подписания соответствующих договоров.

Задания:

- Проконсультировать клиента – представителя юридического лица – по вопросу открытия расчетного счета: по условиям открытия и ведения счета, документам, необходимым для открытия счета, ознакомить с тарифами, рассчитать плату за открытие расчетного счета, проверить правильность заполнения карточки с образцами подписи и оттиска печати, найти ошибки и объяснить клиенту правила заполнения.

Проконсультировать клиента по технологии блокчейн на рынке безналичных расчетов. Разъяснить клиенту преимущества дистанционного обслуживания.

- Найти ошибки в платежном поручении, которое клиент отправил по системе «Клиент – банк» и разъяснить клиенту правила составления платежных документов. Поставить платежное требование без акцепта на картотеку №1, после получения акцепта поставить документ на картотеку №2 в связи с отсутствием средств на счете клиента и отразить операции по счетам бухгалтерского учета.

- Посчитать доход банка от расчетно – кассового обслуживания за определенный период по тарифам. - Оформить клиенту налоговое платежное поручение. Проконсультировать клиента по вопросу возврата излишне начисленных налогов и других бюджетных платежей.

- Проконсультировать клиента (то же юридическое лицо), который начинает внешнеторговую деятельность по вопросу особенностей открытия валютного счета, помочь клиенту определиться с условием поставки (ИНКОТЕРМС) и условием платежа во

внешнеторговом контракте. Оформить валютное платежное поручение или аккредитив, в зависимости от запроса клиента. Рассчитать плату за данную операцию

- Проконсультировать клиента по вопросу открытия «зарплатного проекта»: объяснить условия, тарифы, преимущества для сотрудников организации, оформить документы по операции. - Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на открытие счетов ЛОРО и НОСТРО. Итогом проделанной работы должна быть выполненная презентация и подготовленное выступление студента.

Типовое практическое задание по Модулю №2

ВД 2 Осуществление кредитных операций (Модули E-G)

1. В банк обратился клиент (физическое, юридическое лицо или ИП) для консультации по вопросу получения им кредита под обеспечение (залог, поручительство). Это может быть несколько разных вариантов кредита (например, клиент ИП хочет приобрести автомобиль для своего бизнеса и не знает, какой вид кредита выбрать: потребительский или автокредит для физического лица, либо кредитную программу для индивидуальных предпринимателей, также он рассматривает вариант приобретения автомобиля в лизинг) и необходимо предложить самый выгодный и удобный вариант для клиента. В задании указываются данные о клиенте и поручителях (в случае если они имеются по условию), о их доходах, вычетах, о виде и стоимости обеспечения и другие данные, позволяющие студенту выполнить задание. Данные о процентных ставках и условиях выдачи кредита студент должен найти на официальном сайте банка, указанного в задании.

2. Банк одобрил клиенту выдачу кредита, и клиент подписал все необходимые документы.

3. Кредитный специалист открыл кредитное дело клиента и сформировал резервы (в задании должны быть указаны данные по формированию РВПС, например: все вновь выданные кредиты банк- кредитор относит ко второй категории качества с расчетным резервом 2%).

4. Клиент не оплатил выданный кредит в течении какого-то времени (например, двух месяцев) и перешел в другую категорию качества (в данном случае, в третью, с расчетным резервом 15%).

5. После активной работы специалиста по работе с просроченной задолженностью заемщик погасил кредит полностью.

6. В банк обратились представители банка корреспондента с намерением получить межбанковский кредит (данные условиях межбанковского кредитования и о процентных ставках на межбанковском рынке студенты получают из официальных интернет- источников)

Задания:

- Проконсультировать клиента- физического лица по вопросу получения ипотечного кредита (автокредита, образовательного кредита, потребительского кредита под поручительство) разъяснить условия выдачи кредита и подобрать продукт в соответствии с потребностью клиента, определить пакет документов, которые должен предоставить клиент в соответствии с выбранным кредитом, объяснить условия обязательного страхования имущества (ипотека, автокредит), предложить клиенту сопутствующие банковские продукты и услуги.

- Рассчитать платежеспособность заемщика, максимальный размер кредита и составить график аннуитетных платежей.

-Оформить кредитный и сопутствующие договоры (залога, поручительства), отразить данные операции в бухгалтерском учете и составить перечень документов, находящихся в кредитном досье клиента.

- Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления кредитных договоров.

-Оформить кредитный и сопутствующие договоры (залога, поручительства), отразить данные операции в бухгалтерском учете и составить перечень документов, находящихся в кредитном досье клиента.

- Сформировать РВПС и пересчитать РВПС при условии перехода ссуды в другую категорию качества, в связи с просроченной задолженностью составить бухгалтерские проводки.

- Провести мероприятия по погашению просроченной задолженности и проконсультировать клиента по поводу реструктуризации или рефинансирования кредита. - Проконсультировать клиента по вопросу его действий при полном погашении кредита, отразить погашение кредита по счетам бухгалтерского учета.

- Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления кредитных договоров.

Итогом проделанной работы должна быть выполненная презентация в MS PowerPoint и подготовленное выступление обучающегося

Критерии оценки выполнения задания демонстрационного экзамена

Порядок оценки

№ п/п	Демонстрируемые результаты (по каждой из задач)	Количественные показатели
День 1.		
ВД.1. Ведение расчетных операций (Модули А-Е).		
А1	- Умение консультировать клиентов, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по вопросам открытия банковских счетов и расчетным операциям; -3 - умение оформлять договоры банковского счета с клиентами; - 2 - умение проверять правильность оформления и полноту предоставления документов, необходимых для открытия счета; -3 - умение открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации; -2	10
А2	- Умение проверять правильность и полноту оформления расчетных документов; -2 - Умение выявлять возможность оплаты расчетных документов исходя из состояния расчетного счета клиента; - 2 - умение вести картотеку неоплаченных расчетных документов; - 2 - умение выполнять и оформлять расчеты платежными поручениями, аккредитивами, платежными требованиями, инкассовыми поручениями, чеками; - 2 - Умение отражать в учете операции по расчетным счетам. - 2	10
А3	Умение рассчитывать и взыскивать суммы вознаграждения за расчетное обслуживание; -3 - умение консультировать клиента по вопросу расчета сумм вознаграждений банку за обслуживание- 2	5
А4	- оформлять операции по зачислению средств на счета бюджетов различных уровней; - 3 - оформлять и отражать в учете возврат налогоплательщикам сумм ошибочно перечисленных налогов и других платежей; - 2	5
Всего по модулю А		30
В	- умение консультировать клиентов юридических лиц по вопросу открытия валютных счетов: условия открытия, пакет документов; -2 - умение открывать и закрывать лицевые счета в иностранной валюте; -2 - умение консультировать клиентов по выбору условий поставки и условий платежа во внешнеторговом контракте; - 2 - умение проводить и отражать в учете расчеты по экспортно-импортным операциям банковскими переводами в порядке документарного инкассо и документарного аккредитива; -2 - проводить конверсионные операции по счетам клиентов и рассчитывать и взыскивать суммы вознаграждения за проведение международных расчетов и конверсионных операций.-2	10
С	- Умение консультировать клиентов по операциям с использованием различных видов платежных карт; - 2	5

	- умение оформлять выдачу клиентам платежных карт; - 2 - умение оформлять и отражать в учете расчетные и налично-денежные операции при использовании платежных карт в валюте Российской Федерации и иностранной валюте; -1	
D	- умение устанавливать и развивать деловые отношения для сотрудничества на межбанковском рынке - 1 - умение пользоваться справочными информационными базами данных, необходимыми для сотрудничества на межбанковском рынке - 1 - умение пользоваться современными техническими средствами поиска и анализа финансовой информации по контрагентам на межбанковском рынке - 1 - навыки делового общения - 1 - знание технологии ведения переговоров - 1	5
Итого (день 1)		50
День 2.		
ВД 2 Осуществление кредитных операций (Модули EG)		
E1	-умение консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов и предложить клиенту необходимый банковский продукт или услугу в соответствии с его целями и финансовыми возможностями - 4 -умение анализировать данные из множественных источников и оценивать качество и достоверность предоставленной клиентом информации- 2 - уметь оценивать качество обеспечения по кредиту -2 - умение оперативно принимать решения по предложению клиенту дополнительного банковского продукта (кросспродажа) - 2 - навыки делового общения -2	12
E2	Умение рассчитывать: - платежеспособность заемщика - 2 - максимальный размер кредита-3 - предварительный график платежей - 3	8
E3	- умение оформлять кредитную документацию и отражать в учете операций по выдаче кредитов -3 - умение формировать и вести кредитные дела - 2	5
Итого по модулю E		25
F1	- умение формировать и регулировать резервы на возможные потери по ссудам - 3 -умение отражать в бухгалтерском учете суммы формируемого резерва - 2	5
F2	- умение выбирать формы и методы взаимодействия с заемщиком, имеющим просроченную задолженность -2 - умение разрабатывать систему мотивации заемщика, имеющего просроченную задолженность; -1 - умение находить контактные данные заемщика в открытых источниках и специализированных базах данных; -2 - Умение подбирать оптимальный способ погашения просроченной задолженности; -2 - рассчитывать основные параметры реструктуризации и рефинансирования потребительского кредита;-3	10
F3	- Умение оформлять и отражать в учете операции по полному погашению кредитов; - 2 - умение оформлять операции по возврату заложенного имущества; -2 - умение консультировать заемщика по вопросу полного погашения кредита с обеспечением. -1	5
Итого по модулю F		20
G	- умение устанавливать и развивать деловые отношения для сотрудничества на межбанковском рынке - 1	5

	- умение определять возможность предоставления межбанковского кредита с учетом финансового положения контрагента; - 1 - умение пользоваться справочными информационными базами данных, необходимых для сотрудничества на межбанковском рынке 1 - навыки делового общения - 1 - знание технологии ведения переговоров - 1	
Итого (день 2)		50
Всего баллов за демонстрационный экзамен		100

Порядок перевода баллов в систему оценивания.

Баллы по 100-балльной шкале, полученные обучающимися по образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.07

Банковское дело на демонстрационном экзамене, переводятся в систему оценивания:

90-100 баллов - 5 («отлично»);

89-75 баллов - 4 («хорошо»);

50-74 балла - 3 («удовлетворительно»);

0-49 баллов - 2 («неудовлетворительно»).

Условия выполнения практического задания:

Проведение аттестации с использованием механизма демонстрационного экзамена предполагается вариативность видов аттестации, в том числе:

- с учетом опыта Волдскиллс Россия¹;
- в соответствии с требованиями профессиональных стандартов²;
- с учетом требований корпоративных стандартов работодателей.

Для проведения экзамена могут быть приглашены представители работодателей, эксперты по компетенции Т48 Банковское дело Автономной некоммерческой организации "Агентство развития профессионального мастерства (Ворлдскиллс Россия)", эксперты Национального агентства развития квалификации. Для повышения объективности оценивания представителями работодателей и экспертами может быть организована видеотрансляция.

При проведении демонстрационного экзамена по компетенции Ворлдскиллс Россия Т48 Банковское дело предполагается следующий примерный план мероприятий:

Подготовительный день	Примерное время	Мероприятие
	08:00	Получение главным экспертом задания демонстрационного экзамена
	08:00 – 08:20	Проверка готовности проведения демонстрационного экзамена, заполнение Акта о готовности/не готовности
	08:20 – 08:30	Распределение обязанностей по проведению экзамена между членами Экспертной группы, заполнение Протокола о распределении
	08:30 – 08:40	Инструктаж Экспертной группы по охране труда и технике безопасности, сбор подписей в Протоколе об ознакомлении
	08:40 – 09:00	Регистрация участников демонстрационного экзамена
	09:00 – 09:30	Инструктаж участников по охране труда и технике безопасности, сбор подписей в Протоколе об ознакомлении
	09:30 – 11:00	Распределение рабочих мест (жеребьевка) и ознакомление участников с рабочими местами, оборудованием, графиком работы, иной документацией и заполнение Протокола
День 1	08:30 – 09:00	Ознакомление с заданием и правилами
	09:00 – 10:00	Выдача задания по Модулю 1 и его выполнение
	10:00 – 12:00	презентация выполненного задания по Модулю 1
	12:00 – 13:00	Обед

¹ Для проведения демонстрационного экзамена используются материалы сайта <https://worldskills.ru/>

² Для проведения демонстрационного экзамена используются материалы <https://nark.ru/>

	13:00 – 14:30	Выдача задания по Модулю 2 и его выполнение
	14:30 – 16:30	презентация выполненного задания по Модулю 2
	16:30 – 18:00	Работа экспертов, заполнение форм и оценочных ведомостей. Подведение итогов, внесение главным экспертом баллов в CIS, блокировка, сверка баллов, заполнение итогового протокола

При проведении демонстрационного экзамена в соответствии с требованиями профессиональных стандартов или с учетом требований корпоративных стандартов работодателей учитывается максимально возможная продолжительность демонстрационного экзамена в два дня.

- оснащение рабочего места для проведения демонстрационного экзамена по типовому заданию: на 1 участника оборудованное автоматизированное рабочее место (1 персональный компьютер или ноутбук, ОС Windows 7 или выше, пакет MS Office 2013 г. и выше, с наличием выхода в сеть Интернет), флипчарт, проектор/экран для трансляции презентаций (рекомендуется для создания равных условий участникам экзамена оснащать место проведения экзамена компьютерами, имеющими одинаковые системные требования).

3.2. Критерии оценки выполнения задания демонстрационного экзамена

Порядок оценки демонстрационного экзамена определяется в ходе выбора стандартов его проведения.

В случае проведения демонстрационного экзамена по стандартам Волдскилс Россия точные критерии оценки главный эксперт получает в предварительный день проведения демонстрационного экзамена. Они могут отличаться от представленных ниже критериев оценки, поэтому при оценивании следует учитывать опыт Волдскилс Россия, или требования профессиональных стандартов, или требования корпоративных стандартов работодателей.

№ п/п	Демонстрируемые результаты	Количественные показатели
1	Произвести построение презентации банковского продукта (услуги), используя графические редакторы с количеством слайдов не более 20 (общее представление о кредитной организации, ее финансовых показателях, рейтингах, а также подробная карта банковских продуктов)	До 4
2	Подобрать клиенту необходимый банковский продукт с учетом его потребностей	До 4
3	Осуществлять коммуникацию с клиентом, верно используя общепринятую терминологию по компетенции	До 4
4	Пользоваться персональным компьютером и программными продуктами	До 4
5	Проконсультировать клиента – представителя юридического лица по вопросу открытия расчетного счета: по условиям открытия и ведения счета, документам, необходимым для открытия счета, ознакомить с тарифами, рассчитать плату за открытие расчетного счета, проверить правильность заполнения карточки с образцами подписи и оттиска печати, найти ошибки и объяснить клиенту правила заполнения. Проконсультировать клиента по технологии блокчейн на рынке безналичных расчетов	До 4
6	Разъяснить клиенту преимущества дистанционного обслуживания	До 4
7	Найти ошибки в платежном поручении, которое клиент отправил по системе «Клиент – банк» и разъяснить клиенту правила составления платежных документов. Поставить платежное требование без акцепта на картотеку №1, после получения акцепта поставить документ на картотеку №2 в связи с отсутствием средств на счете клиента и отразить операции по счетам бухгалтерского учета	До 4
8	Посчитать доход банка от расчетно – кассового обслуживания за определенный период по тарифам	До 4

9	Оформить клиенту налоговое платежное поручение. Проконсультировать клиента по вопросу возврата излишне начисленных налогов и других бюджетных платежей	До 4
10	Проконсультировать клиента (то же юридическое лицо), который начинает внешнеторговую деятельность по вопросу особенностей открытия валютного счета, помочь клиенту определиться с условием поставки (ИНКОТЕРМС) и условием платежа во внешнеторговом контракте. Оформить валютное платежное поручение или аккредитив, в зависимости от запроса клиента. Рассчитать плату за данную операцию	До 4
11	Проконсультировать клиента по вопросу открытия «зарплатного проекта»: объяснить условия, тарифы, преимущества для сотрудников организации, оформить документы по операции	До 4
12	Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на открытие счетов ЛОРО и НОСТРО	До 4
13	Оформить кассовые документы по приему и выдаче денежной наличности в валюте Российской Федерации и иностранной валюте	До 4
14	Осуществить правильный алгоритм действий кассовых сотрудников банка при выполнении обменных операций купли-продажи валюты	До 4
15	Осуществить продажу банковского продукта	До 4
16	Провести кросс-продажу банковского продукта или сопутствующих продуктов и услуг банка	До 4
17	Следовать правильному порядку оформления продажи и расчета стоимости оказания банковских продуктов и услуг	До 4
18	Подбирать необходимый клиенту банковский продукт (услугу) в соответствии с выявленными потребностями	До 4
19	Проконсультировать клиента- физическое лицо по вопросу получения ипотечного кредита (автокредита, образовательного кредита, потребительского кредита под поручительство) разъяснить условия выдачи кредита и подобрать продукт в соответствии с потребностью клиента, определить пакет документов, которые должен предоставить клиент в соответствии с выбранным кредитом, объяснить условия обязательного страхования имущества (ипотека, автокредит), предложить клиенту сопутствующие банковские продукты и услуги.	До 4
20	Рассчитать платежеспособность заемщика, максимальный размер кредита и составить график аннуитетных платежей.	До 4
21	Оформить кредитный и сопутствующие договоры (залога, поручительства), отразить данные операции в бухгалтерском учете и составить перечень документов, находящихся в кредитном досье клиента	До 4
22	Сформировать резервы на возможные потери по ссудам (далее – РВПС) и пересчитать РВПС при условии перехода ссуды в другую категорию качества, в связи с просроченной задолженностью составить бухгалтерские проводки	До 4
23	Провести мероприятия по погашению просроченной задолженности и проконсультировать клиента по поводу реструктуризации или рефинансирования кредита	До 4
24	Проконсультировать клиента по вопросу его действий при полном погашении кредита, отразить погашение кредита по счетам бухгалтерского учета	До 4
25	Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления кредитных договоров	До 4
	ИТОГО:	100

Порядок перевода баллов в систему оценивания.

Баллы по 100-балльной шкале, полученные обучающимися по образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело на демонстрационном экзамене, переводятся в систему оценивания:

- 85-100 баллов - 5 («отлично»);
- 70-84,99 баллов - 4 («хорошо»);
- 50-69,99 балла - 3 («удовлетворительно»);
- 0-49,99 баллов - 2 («неудовлетворительно»).

Баллы по 58-балльной шкале (КОД 1.1. Компетенции Волдскилс Россия Т48 Банковское дело), полученные обучающимися по образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело на демонстрационном экзамене, переводятся в систему оценивания:

- 40,6-58 баллов - 5 («отлично»);
- 23,2-40,59 баллов - 4 («хорошо»);
- 11,6-23,19 балла - 3 («удовлетворительно»);
- 0-11,59 баллов - 2 («неудовлетворительно»).

Баллы по 42-балльной шкале (КОД 1.2. Компетенции Волдскилс Россия Т48 Банковское дело), полученные обучающимися по образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело на демонстрационном экзамене, переводятся в систему оценивания:

- 29,4-42 баллов - 5 («отлично»);
- 16,8-29,39 баллов - 4 («хорошо»);
- 8,4-16,79 балла - 3 («удовлетворительно»);
- 0-8,39 баллов - 2 («неудовлетворительно»).

4. Порядок организации подготовки и защиты выпускной квалификационной (дипломной) работы

Программа организации проведения защиты дипломной работы как часть программы ГИА должна включать:

4.1. Общие положения

Согласно требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело выпускная квалификационная работа выполняется в соответствии с учебным планом и имеет своей целью систематизацию, закрепление и расширение теоретических и практических знаний, умение применять полученные знания при решении конкретных задач, развитие навыков самостоятельной работы и применение различных методик исследования при решении разрабатываемых проблем и вопросов, а также выявление степени подготовленности обучающегося к самостоятельной работе.

Последовательность выполнения дипломной работы предполагает следующие этапы:

- выбор темы (заявление о закреплении темы работы);
- назначение руководителя дипломной работы и консультанта (если он необходим);
- разработка рабочего плана и задания по дипломной работе, который представляет собой развернутое содержание, структуру дипломной работы (совместно с руководителем);
- утверждение задания по дипломной работе;
- исследование теоретических аспектов темы работы;
- сбор, анализ и обобщение эмпирических данных, включая исследование аспектов деятельности конкретной организации, связанных с проблематикой дипломной работы (результатом выполнения этого этапа является предварительный вариант дипломной работы);
- формулирование выводов и рекомендаций;
- оценка социально-экономической эффективности выводов и предложений;
- написание аннотации к работе (резюме);
- оформление дипломной работы;
- сдача дипломной работы на проверку руководителю;

- получение допуска к защите через прохождение системы «Антиплагиат» и процедуру предзащиты дипломной работы;

- защита дипломной работы на заседании государственной экзаменационной комиссии.

Дипломная работа должна иметь актуальность, практическую значимость и выполняться, по возможности, по предложениям (заказам) банков.

Выполненная дипломная работа в целом 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 освоенные знания, практические умения, общие и профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС СПО.

Дипломная работа выполняется выпускником с использованием собранных им лично материалов, в том числе в период прохождения преддипломной практики, а также работы над выполнением курсовой работы (проекта).

При определении темы дипломной работы следует учитывать, что ее содержание может основываться:

- на обобщении результатов выполненной ранее обучающимся курсовой работы (проекта), если она выполнялась в рамках соответствующего профессионального модуля;

- на использовании результатов выполненных ранее практических заданий.

Для выполнения дипломной работы необходимо:

1. Определить тему исследования и согласовать ее со своим научным руководителем.

2. Составить график выполнения работ, указав конкретные реальные сроки.

3. Определить объект исследования (в соответствии с базой прохождения преддипломной практики).

4. Изучить учебную и специальную литературу по теме дипломной работы, нормативную документацию, статистические материалы, научные статьи, Интернет- источники.

5. Пройти преддипломную практику, подобрав в банке – базе практики необходимый материал для написания дипломной работы.

Государственная (итоговая) аттестация выпускников колледжа включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы.

Обязательное требование - соответствие темы выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Дипломная работа:

- должна быть выполнена на актуальную тему;

- носить исследовательский и самостоятельный характер;

- содержать в своей основе материалы преддипломной практики;

- иметь практическую значимость.

Выполнение дипломной работы является завершающим этапом формирования общих и профессиональных компетенций.

Работа может быть ориентирована на решение расчетно-аналитической или исследовательской экономической задачи, а полученные в ней результаты, в виде выявленных закономерностей, тенденций, разработанных прогнозов и предложений по совершенствованию, могут в дальнейшем использоваться для разнообразных предложений и проектов для кредитных организаций по повышению эффективности их деятельности.

В работе выпускник должен показать умение использовать различные методы сбора и обработки информации, применяемые в сфере профессиональной деятельности.

Дипломная работа содержит анализ теоретической информации по рассматриваемой проблеме, практическую расчетную часть или аналитическую часть и обоснование предложений по реализации выявленных результатов исследования.

Выпускная квалификационная работа является одним из основных этапов учебного процесса подготовки по специальности, она выполняется обучающимся после получения

необходимых теоретических и практических знаний, и показывает степень подготовленности будущего специалиста к самостоятельной практической работе.

В процессе выполнения дипломной работы обучающийся закрепляет и расширяет знания, полученные в период обучения, а также показывает способность обобщать, анализировать практические материалы преддипломной практики.

Задачи, которые необходимо решить выпускнику при написании дипломной работы:

- теоретически обосновать и раскрыть сущность проблем, а также пути их решения;
- правильно использовать законодательные, нормативные и инструктивные документы, а также проанализировать учебную литературу и периодические издания, с целью дальнейшего использования результатов анализа в дипломной работе;
- показать умение систематизировать и обобщать данные статистических сборников, синтетического и аналитического учета, финансовой отчетности; производить расчеты;
- применять теоретические знания, полученные в колледже, для решения конкретных практических задач по исследуемой теме.

Рекомендации по написанию дипломной работы образовательных организаций среднего профессионального образования обязательно включают: актуальность выбранной темы, соответствие современному состоянию и перспективам развития; исследовательский характер работы; прямую взаимосвязь с преддипломной практикой; а также требования к достоверности информации и добросовестности обучающихся в использовании данных отчетности банков и публикуемых материалов других авторов.

4.2. Тематика дипломных проектов (работ) по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Темы дипломных работ разрабатываются преподавателями колледжа самостоятельно или совместно со специалистами организаций-заказчиков и рассматриваются соответствующими выпускающими предметно-цикловыми комиссиями (кафедрами).

Тема дипломной работы выбирается обучающимся самостоятельно из списка утвержденных тем. По согласованию с научным руководителем и председателем предметно-циклового комиссии (заведующим выпускающей кафедрой), обучающийся вправе предложить тему, не включенную в перечень тем или несколько изменить редакцию предложенной темы.

Практическая часть дипломной работы выполняется по материалам преддипломной практики. В период прохождения преддипломной практики обучающийся должен сформировать практическую часть дипломной работы. Руководитель преддипломной практики проводит консультации по требованиям, предъявляемым к содержанию практической части дипломной работы и отчету по преддипломной практике. Консультации проводятся в соответствии с установленным графиком в группах и индивидуально с каждым обучающимся.

Руководитель практики осуществляет контроль исполнения обучающимся сроков написания практической части дипломной работы.

По завершении преддипломной практики обучающийся предъявляет отчет. Отчет должен содержать данные для практической части дипломной работы.

Преддипломная практика оценивается руководителем преддипломной практики с учетом соответствия содержания отчета по практике теме дипломной работы, его полноты и необходимого объема. При выставлении отметки по преддипломной практике принимаются во внимание рекомендации представителя базы практики, осуществляющего руководство преддипломной практикой данного обучающегося.

Обучающимся, которые проходят практику в одном банковском учреждении, не разрешается выполнение дипломной работы на одну и ту же тему.

Темы дипломных работ по специальности 38.02.07 Банковское дело

Перечень тем дипломной работы разрабатывается преподавателями междисциплинарных курсов в рамках профессиональных модулей.

По каждой теме на основании приказа о прохождении практики добавляется название

кредитной организации, по материалам которой выполняется дипломная работа.

ПМ 01. Ведение расчетных операций.

1. Расчётно-кассовое обслуживание корпоративных клиентов и методы повышения его эффективности в коммерческом банке ...
2. Прямые корреспондентские отношения банков как способ преодоления международных санкций при осуществлении безналичных расчётов на примере банка...
3. Перспективы функционирования Российской Платёжной Системы как неотъемлемой части Международной Платёжной Системы на примере деятельности коммерческого банка...
4. Роль документарных операций при международных расчётах юридических лиц в современных условиях на примере деятельности банка...
5. Анализ дистанционного расчётно-кассового обслуживания организаций на примере деятельности коммерческого банка...
6. Актуальные инструменты повышения эффективности расчётно-кассового обслуживания клиентов на примере деятельности коммерческого банка...
7. Особенности, проблемы и перспективы расчётного обслуживания счетов бюджетов различных уровней на примере деятельности коммерческого банка...
8. Проблемы осуществления международных расчетов по экспортно-импортным операциям на примере деятельности коммерческого банка... в условиях кризиса
9. Организация и перспективы развития внутрибанковских платёжных систем по безналичным операциям в коммерческом банке ...
10. Российские Платёжные Системы и их интеграция в МПС на примере банка...
11. Основные инструменты, используемые при расчетных операциях юридических лиц, влияющие на повышение доходности коммерческого банка ...
12. Методы повышения эффективности обслуживания корпоративных клиентов в коммерческом банке ...
13. Перспективы развития безналичных расчетов с использованием платежных карт на примере деятельности коммерческого банка...
14. Влияние расчетов с использованием платёжных карт на увеличение банковской прибыли на примере деятельности коммерческого банка...
15. Оценка эффективности проведения расчетов по операциям с банковскими картами на примере деятельности коммерческого банка...
16. Организация и оптимизация международных расчётов юридических лиц на примере деятельности банка...
17. Особенности организации межбанковских расчетов и методы повышения их эффективности в коммерческом банке ...
18. Альтернативные каналы расчётно-кассового обслуживания корпоративных клиентов – особенности, проблемы и перспективы развития в банке...
19. Рынок банковских карт в России: проблемы и перспективы развития на примере банка...
20. Развитие системы безналичных расчётов с использованием векселя как инструмента проведения платежей в банке...
21. Пути совершенствования деятельности коммерческого банка по организации расчётно-кассового обслуживания корпоративных клиентов
22. Значение системы дистанционного обслуживания в эффективном осуществлении расчетных операций корпоративных клиентов на примере деятельности коммерческого банка...
23. Совершенствование системы дистанционного банковского обслуживания как основного направления деятельности банка
24. Исследование конкурентной среды на рынке банковских карт
25. Перспективы развития международных межбанковских систем безналичных расчетов
26. Проблемы и перспективы развития банковских операций с драгоценными металлами

27. Совершенствование электронных систем межбанковских расчетов в Российской Федерации
28. Перспективы развития технологий безналичных расчётов с использованием банковских карт
29. Оптимизация услуг системы дистанционного банковского обслуживания, оказываемых частным лицам
30. Современные системы международных расчетов: проблемы и перспективы развития
31. Совершенствование системы организации кассовых операций в банке
32. Проблемы и методы совершенствования безналичных расчетов в системе коммерческих банков
33. Совершенствование системы расчетов с использованием банковских карт
34. Управление валютными операциями коммерческого банка, пути повышения их эффективности
35. Совершенствование системы организации и учета кассовых операций банка
36. Пути совершенствования дистанционного банковского обслуживания с использованием банковских карт
37. Платежная система России: проблемы и перспективы развития
38. Эффективность межбанковских расчетов и способы их совершенствования
39. Анализ преимуществ и недостатков национальной системы платежных карт «МИР»

ПМ 02. Осуществление кредитных операций.

1. Современные особенности методов оценки кредитоспособности физических лиц на примере деятельности коммерческого банка...
2. Применение методов определения класса кредитоспособности корпоративных клиентов на примере деятельности коммерческого банка...
3. Совершенствование анализа кредитоспособности заемщика
4. на примере деятельности коммерческого банка...
5. Способы определения кредитоспособности корпоративных клиентов с целью минимизации рисков на примере деятельности коммерческого банка...
6. Эффективность деятельности коммерческого банка ... по оценке платежеспособности своих клиентов физических лиц
7. Особенности и перспективы организации процесса кредитования юридических лиц на примере деятельности коммерческого банка...
8. Значение кредитования в форме «овердрафт» и кредитной линии для повышения эффективности деятельности банка...
9. Организация кредитования физических лиц в особых экономических условиях на примере деятельности коммерческого банка...
10. Анализ кредитных рисков и способов их минимизации на примере деятельности коммерческого банка...
11. Особенности и перспективы кредитования различных категорий населения на примере деятельности коммерческого банка...
12. Современное состояние и перспективы развития рынка жилищного ипотечного кредитования в России на примере деятельности коммерческого банка...
13. Роль ипотечного кредитования в повышении эффективности деятельности коммерческого банка...
14. Оценка, анализ и оптимизация автокредитования на примере деятельности коммерческого банка...
15. Банковские карты как инструмент продвижения кредитных продуктов на примере деятельности коммерческого банка...

16. Проблемы эффективности операций с кредитными картами на примере деятельности коммерческого банка...
17. Современная практика и пути совершенствования банковского кредитования малого бизнеса на примере деятельности коммерческого банка...
18. Актуальные проблемы организации долгосрочного кредитования юридических лиц в России на примере деятельности ...банка
19. Инвестиционное кредитование – как инструмент повышения доходности.... банка
20. Межбанковское кредитование как способ управления ликвидностью на примере деятельности коммерческого банка...
21. Проблемы и перспективы развития рынка межбанковского кредитования на примере деятельности коммерческого банка...
22. Анализ осуществления межбанковского кредитования и его роль в повышении эффективности банковской деятельности
23. Анализ эффективности современных способов и форм обеспечения кредитов, выдаваемых коммерческим банком.....
24. Совершенствование методов обеспечения возвратности кредита в современных условиях на примере деятельности коммерческого банка...
25. Организация эффективных продаж кредитных продуктов в кризисных условиях на примере деятельности коммерческого банка...
26. Формирования и регулирования резервов на возможные потери по кредитам на примере деятельности коммерческого банка...
27. Работа с проблемными кредитами в рамках совершенствования кредитной политики на примере деятельности коммерческого банка...
28. Анализ особенностей деятельности банка по организации работы с проблемной задолженностью
29. Формирование и регулирование резервов на возможные потери по кредитам в коммерческом банке.....
30. Работа с проблемными кредитами в рамках совершенствования кредитной политики коммерческого банка...
31. Перспективы развития межбанковского кредитования в современных условиях
32. Организация банковского кредитования и пути его совершенствования
33. Совершенствование организации кредитования под залог объекта недвижимости
34. Оценка кредитоспособности заемщика – юридического лица: современные методы и направления совершенствования
35. Перспективы развития лизинговых операций в современных условиях
36. Анализ кредитного портфеля банка и пути его оптимизации
37. Банковское кредитование малого и среднего бизнеса: состояние и тенденции развития
38. Потребительский кредит, его организация и перспективы развития
39. Проблемы и перспективы развития банковского лизинга в и следуемого банке.
40. Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в РФ
41. Анализ документального обеспечения возвратности банковских кредитов

4.3. Структура и содержание выпускной квалификационной работы

Структура и содержание дипломной работы определяется ее целями и задачами. Содержание дипломной работы должно отражать основные виды профессиональной деятельности по специальности и соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Предлагаемая тематика дипломных работ охватывает широкий круг вопросов, поэтому структура каждой работы должна уточняться обучающимся с руководителем, исходя из актуальности темы исследования, степени проработанности данной темы в литературе, наличия информации и т.п.

Дипломная работа должна содержать следующие структурные элементы:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основная часть: две главы (теоретическая и практическая), разделенные на параграфы;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения (необходимо приобщить анкеты, таблицы, графики, формы отчетности, бухгалтерские регистры и др.).

Содержание составляется с расчетом раскрытия логики исследования и изложения, в процессе написания работы может корректироваться или уточняться.

Во введении: обосновывается актуальность выбранной темы, определяются цели и задачи исследования, определяются объект и предмет исследования, даются композиционные особенности и краткое содержание теоретической и практической частей исследовательской работы, рассматривается изученность вопроса российскими и зарубежными авторами в теории и практике, указывается практическая значимость работы. Объем введения должен быть в пределах 4-5 страниц.

Основная часть дипломной работы включает главы и параграфы в соответствии с логической структурой изложения.

Основная часть дипломной работы должна содержать, как правило, две главы: теоретическую и практическую.

В первой главе (теоретической части) содержатся теоретические аспекты исследуемой проблемы, обзор используемых источников информации по теме дипломной работы, описание объекта и предмета исследования, а также позиция автора по данному вопросу. Сведения, содержащиеся в главе, должны давать полное представление о состоянии и степени изученности темы исследования.

Написание первой главы проводится на базе предварительно подобранных литературных источников, в которых освещаются вопросы, в той или иной степени раскрывающие тему дипломной работы. Особое внимание следует обратить на законодательную, нормативную и специальную документацию, посвященную вопросам, связанным с предметом и объектом исследования.

Во второй главе (практической части) дипломной работы анализируются особенности объекта исследования, практические аспекты проблем, рассмотренные в первой главе дипломной работы. Вторая глава посвящена анализу практического материала, собранного во время производственной практики (преддипломной). В ней содержится: анализ практического материала по избранной теме; описание выявленных проблем и тенденций развития объекта и предмета исследования на основе анализа практического материала; описание способов решения выявленных проблем.

В ходе практического исследования используются аналитические таблицы, расчеты, формулы, схемы, диаграммы, графики.

Заключение является завершающей частью дипломной работы, которое содержит выводы и предложения по теме исследования, с их кратким обоснованием в соответствии с поставленной целью и задачами, раскрывает практическую значимость полученных результатов. Объем заключения должен составлять, как правило, до 5 страниц. Заключение является основой доклада обучающегося на защите дипломной работы.

Список использованных источников должен содержать сведения об источниках, которые использовались при подготовке дипломной работы.

Приложения включают дополнительные справочные источники, материалы, имеющие вспомогательное значение, например: копии документов, выдержки отчетных материалов, статистические данные, схемы, таблицы, диаграммы, программы, положения и т.п.

Рекомендуемый объем дипломной работы должен составлять не менее 40 и не более 50 страниц без учета приложений.

4.4. Порядок оценки результатов дипломного проекта (работы)

Дипломная работа оцениваются на основании:

- отзыва руководителя;
- отзыва официального рецензента;
- коллегиального решения Государственной экзаменационной комиссии.

Работа, претендующая на отличную оценку должна соответствовать следующим требованиям:

Содержательные требования:

1. Корректно сформулированная тема (проблема) исследования.
2. Четкое обоснование научной и/или практической актуальности темы.
3. Актуальность (научная и/или практическая) должна содержать формулировку проблемной ситуации.
4. Введение, соответствующее требованиям к работе.
5. Полнота раскрытия заявленной темы и решения поставленных задач.
6. Отсутствие прямых заимствований и пространного цитирования.
7. Присутствие авторского исследования или/и самостоятельного вторичного анализа.
8. Наличие теоретического и эмпирического материала (для теоретической или методологической работы – самостоятельного теоретического исследования).
9. Описание эмпирической базы, соответствующее требованиям.
10. Стилистика и орфография текста должна соответствовать научному формату работы.

Формальные требования:

1. Объем – 45–50 страниц (без приложений).
2. Структура соответствует требованиям.
3. Оформление работы согласно требованиям.
4. Список используемых источников, оформленный согласно требованиям.
5. Нумерация страниц (на первой странице и странице содержания номер не указывается, но подразумевается).
6. Иллюстративный материал (таблицы, рисунки и т.п.) должны быть оформлены согласно требованиям (иметь названия, нумерацию и т.д.).

Дипломная работа, не соответствующая содержательным и/или формальным требованиям не может быть допущена к защите. Важно отметить, что работа, содержащая большой процент заимствований (т.е. цитируемый текст без ссылок автора) или пространное цитирование не допускается к защите или снимается с защиты.

4.1. Критерии оценки защиты выпускной дипломной работы

Объем дипломного проекта составляет 35-50 страниц печатного текста.

К ДП имеются приложения, в т.ч., схемы, таблицы, диаграммы и макеты готовых рекламных продуктов т.п.

Тема ДП соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Структура диплома соответствует выбранной форме (дипломный проект)

Теоретическая часть раскрывает теоретические аспекты изучаемого объекта и предмета.

Практическая часть включает продукты деятельности (рекламные продукты) в соответствии с видами профессиональной деятельности.

Использование обучающимся во время доклада подготовленного наглядного материала.

Применение обучающимся во время доклада информационно- коммуникативных технологий, сопровождение доклада презентацией.

Владение обучающимся профессиональной терминологией, коммуникативной культурой.

Работа реферативного характера оценивается не выше «удовлетворительно».

4.2. По результатам защиты ДП (дипломного проекта) выставляются:

- оценка «5» (отлично):

- график подготовки ДП выполнен в срок; структура, содержание и объем ДП соответствует требованиям на 100%;
- работа оформлена в соответствии с «Методическими рекомендациями по выполнению и защите выпускной квалификационной работы для обучающихся»;
- содержание ДП полностью соответствует выбранной теме, тема дипломного проекта полностью раскрыта, продемонстрирована актуальность выбранной темы, приведет критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, разработан рекламный продукт, сделаны соответствующие выводы и обоснованные предложения;
- имеются положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента;
- доклад на защите построен четко и логично, студент укладывается в отведенное для доклада время;
- при защите проекта студент показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, во время доклада использует раздаточный материал, демонстрирует высокий технический уровень иллюстративного материала (использование слайдов и видеоматериалов, мультимедийной презентации); обоснованно и аргументированно отвечает на поставленные вопросы, показывает понимание социальной значимости профессии.
- **оценка «4» (хорошо):**
 - график подготовки ДП выполнен в срок; структура, содержание и объем ДП соответствует требованиям на 100%;
 - в оформлении работы допущены отступления от «Методическими рекомендациями по выполнению и защите выпускной квалификационной работы для обучающихся»;
 - содержание ДП полностью соответствует выбранной теме, тема дипломного проекта полностью раскрыта, продемонстрирована актуальность выбранной темы, приведет критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, сделаны соответствующие выводы и обоснованные предложения;
 - имеются положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента;
 - доклад на защите построен четко и логично, студент укладывается в отведенное для доклада время;
 - при защите проекта студент показывает знание вопросов темы, оперирует данными исследования, во время доклада использует иллюстративный, раздаточный материал, демонстрирует хороший технический уровень иллюстративного и раздаточного материала (использование мультимедийной презентации); не полно и не обоснованно отвечает на поставленные вопросы и замечания рецензента, показывает понимание социальной значимости профессии.
- **оценка «3» (удовлетворительно):**
 - структура, содержание и объем ДП соответствует требованиям на 75%;
 - в оформлении работы допущены отступления от «Методическими рекомендациями по выполнению и защите выпускной квалификационной работы для обучающихся»
 - содержание ДП полностью соответствует выбранной теме, тема дипломного проекта раскрыта, актуальность выбранной темы не обоснована, приведен критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, сделаны выводы, имеются существенные недочеты в оформлении работы (оформление таблиц, рисунков, шрифт, интервал, выравнивание, заголовки и т.д.);
 - имеются положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента, содержание замечания к оформлению ДП;
 - доклад на защите построен нечетко и не логично, студент не укладывается в отведенное для доклада время;
 - при защите проекта студент показывает знание вопросов темы, во время доклада использует иллюстративный материал (мультимедийной презентации); при ответе на вопросы членов ГЭК (ИЭК) отвечает не полно, допускает существенные неточности, показывает понимание социальной значимости профессии.

• **оценка «2» (неудовлетворительно):**

- структура, содержание и объем ДП соответствует требованиям менее чем на 50%;
- работа оформлена без учёта требований, изложенных в «Методических рекомендациях по выполнению и защите выпускной квалификационной работы для обучающихся»;
- содержание ДП не соответствует выбранной теме, не продемонстрирована актуальность выбранной темы, практическая часть ДП выполнена некачественно либо отсутствует, выводы не приведены;
- отсутствуют положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента;
- доклад на защите построен не связно;
- при защите работы выводы не соответствуют цели, студент не использует иллюстративный материал, допускает существенные ошибки в теоретическом обосновании, которые не может исправить даже с помощью членов комиссии ГЭК (ИЭК); студент не отвечает на 50% вопросов членов комиссии или отвечает неправильно.

4.3. Порядок формирования итоговой оценки по результатам государственной итоговой аттестации (итоговой аттестации) в форме защиты выпускной квалификационной работы

Суммарная оценка по специальности 38.02.07 Банковское дело формируется исходя из результатов каждого этапа итоговой государственной аттестации (защиты выпускной квалификационной работы):

- 1) демонстрационного экзамена;
- 2) защиты дипломной работы (дипломного проекта).

Результаты выполнения заданий демонстрационного экзамена переводятся в оценки по пятибалльной системе оценивания:

При проведении демонстрационного экзамена на площадках, аккредитованных WSR, и по заданиям, разработанным АНО «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)», ФУМО рекомендовано использовать методику перевода баллов в систему оценок, предложенную в методических рекомендациях Министерства просвещения Российской Федерации (распоряжение № р-42 от 01.04.2019).

Оценка ДЭ	«2»	«3»	«4»	«5»
Отношение количества баллов к максимально возможному, в %	0,00%–19,99%	20,00%–39,99%	40,00%–69,99%	70,00%–100,0%

Результаты защиты дипломной работы (дипломного проекта) оцениваются по пятибалльной системе в соответствии с пунктом.

Суммарная оценка государственной итоговой аттестации в форме защиты выпускной квалификационной работы выставляется по пятибалльной системе и определяется как средняя за два этапа и/или с приоритетом оценки по защите дипломной работы (дипломного проекта).

Суммарная оценка итоговой государственной аттестации (защиты выпускной квалификационной работы) в баллах определяется (как средняя арифметическая) по формуле:

$$\frac{\text{оценка за демонстрационный экзамен} + \text{оценка за защиту дипломной работы (дипломного проекта)}}{2}$$

Итоговая оценка по Государственной итоговой аттестации (за защиту дипломного проекта / дипломной работы) оформляется протоколом Государственной экзаменационной комиссии в день защиты дипломного проекта (дипломной работы). При возникновении разногласий по вопросу итоговой оценки обучающегося решающий голос принадлежит председателю Государственной экзаменационной комиссии.

**ОЦЕНИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА НА ЗАЩИТЕ
ДИПЛОМНЫХ ПРОЕКТОВ (РАБОТ)
Специальность 38.02.07 Банковское дело**

ЛИСТ ЭКЗАМЕНАТОРА

Дата проведения: _____ 20__ года

Фамилия, имя, отчество председателя (члена) государственной экзаменационной комиссии:

№	ФИО студента	Количество баллов за				Уровень сформированности компетенций		Общее количество баллов	Результаты демонстрационного экзамена	Итоговая оценка	Примечание
		Содержание	Оформление	Защита	Ответы на вопросы	ОК	ПК				
		макс. 10 баллов	макс. 4 баллов	макс. 2 баллов	макс. 4баллов						
		9	3	4	4	хороший	хороший	16		хорошо	

Подпись: _____

Календарный план выполнения ДП

№ п/п	Наименование этапов	Срок выполнения ДП
1.	Ознакомление с программой ГИА (ИА)	За 6 месяцев до начала ГИА (ИА)
2.	Закрепление за выпускниками тем ДП, руководителей. Оформление приказа.	За 6 месяцев до начала ГИА (ИА)
3.	Выдача студентам индивидуальных заданий и составление графиков выполнения разделов ДП	За 2 недели до производственной практики (преддипломной)
4.	Ознакомление обучающихся и ГЭК с расписанием ГИА	до 17.04.202_
5.	Подбор, изучение и анализ литературы	Период прохождения производственной практики (преддипломной) - 4 недели с 20.04.202_ по 17.05.202_
	Сбор и обобщение практического материала	
	Проведение, собственных исследований и анализ полученных результатов	
	Разработка рекомендаций по результатам исследований	
6.	Работа над разделами. Написание и оформление работы. Согласование и консультации с руководителем ДП. Доработка в соответствии с замечаниями руководителя ДП.	с 18.05.202_ по 14.06.202_
7.	Утверждение плана проведения ДЭ	до 28.04.202_
8.	Приказ о допуске к ГИА (ИА)	15.05.202_
9.	Ознакомление с планом проведения ДЭ обучающихся и лиц, задействованных в проведении ДЭ	за 5 рабочих дней до даты проведения ДЭ (по расписанию ГИА)
10.	Подготовка к демонстрационному экзамену	18.05.202_ - 20.05.202_
11.	Демонстрационный экзамен	22.05.202_ – 07.06.202_ в соответствии с расписанием
12.	Отзыв руководителя ДП, нормоконтроль, антиплагиат.	1 неделя до защиты ВКР
13.	Представление и регистрация готовой ДП на заседании ПЦК, решение о допуске ДП к защите	08.06.202_ – 14.06.202_
14.	Защита дипломного проекта (работы)	15.06.202_ – 28.06.202_ в соответствии с расписанием