

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет  
народного хозяйства»**

*Утверждена решением  
Ученого совета ДГУНХ,  
протокол №12 от 30 мая 2022 г.*

**Кафедра «Маркетинг и коммерция»**

**ПРОГРАММА  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО  
ОТРАСЛЯМ)**

**КВАЛИФИКАЦИЯ - МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ**

**Махачкала-2022**

УДК 347.71(075)

ББКУ9(2)42я

**Составитель** – Атаева Таибат Амирахмедовна, руководитель образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

**Внутренний рецензент** – Абдулаева Раисат Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики» ГАОУ ВО «ДГУНХ».

**Внешний рецензент** – Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

**Представитель работодателя:** Алимйрзаева Забидат Ахмедовна, руководитель отдела закупок торгового дома «Еврострой».

*Программа государственной итоговой аттестации по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014г., № 539 и на основании приказа Минобрнауки РФ от 14.06.2013 г., № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».*

Программа государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) размещена на сайте [www.dgunh.ru](http://www.dgunh.ru)

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 28 мая 2022 г.

Рекомендована к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.04 Коммерция (по отраслям), Атаева Т.А.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 мая 2022 г., протокол № 10

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ .....	4
1.1. Нормативные документы .....	4
1.2. Цель государственной итоговой аттестации .....	5
1.3. Результаты освоения образовательной программы.....	5
1.4. Формы государственной итоговой аттестации .....	8
2. ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ГИА .....	8
2.1. Объем и сроки проведения ГИА.....	8
2.2. Порядок защиты дипломной работы.....	9
2.3. Организация процедуры демонстрационного экзамена в рамках ГИА .....	9
2.4. Перечень документов к проведению ГИА.....	11
2.4. Информационно-документационное обеспечение ГИА .....	12
2.5. Требования к уровню квалификации кадрового состава ГИА .....	12
3. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНЫМ КВАЛИФИКАЦИОННЫМ РАБОТАМ И МЕТОДИКА ИХ ОЦЕНИВАНИЯ.....	13
3.1. Требования к дипломным работам, порядок их защиты, методика оценивания.....	13
3.2. Защита дипломной работы.....	17
3.3. Критерии оценки защиты дипломной работы.....	18
3.4. Критерии оценки демонстрационного экзамена.....	20
4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ИЗ ЧИСЛА ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ (В СЛУЧАЕ НАЛИЧИЯ СРЕДИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ) .....	22
5. ПОРЯДОК АПЕЛЛЯЦИИ И ПЕРЕСДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ .....	22
ПРИЛОЖЕНИЕ .....	25

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

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

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

### 1.1. Нормативные документы

Программа государственной итоговой аттестации выпускников специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки Бизнес-колледжа Дагестанского государственного университета народного хозяйства разработана в соответствии с:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 года №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации. «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» от 16 августа 2013г № 968;

- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 07.05.2014г., № 465 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)»

- Приказ Министерства образования и науки РФ от 14.06.2013 г., № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

- Письмом Министерства образования и науки России от 20 июля 2015г №06-846 «Методические рекомендации по организации выполнения и защиты выпускной квалификационной работы в образовательных организациях, реализующих образовательные программы среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена»;

- Распоряжением Министерства просвещения РФ от 1 апреля 2020г. №Р-42 «Об утверждении методических рекомендаций о проведении аттестации с использованием механизма демонстрационного экзамена»;

- Положением об итоговой государственной аттестации выпускников по программам СПО, утвержденным приказом ректора Дагестанского государственного университета народного хозяйства от 29 августа 2015г.;

## 1.2. Цель государственной итоговой аттестации

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

## 1.3. Результаты освоения образовательной программы

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

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

Таблица 1.

Общие компетенции выпускника ППССЗ

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по

	защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

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

Таблица 2.

Профессиональные компетенции выпускника ППССЗ

Код компетенции	Наименование результата обучения
<b>ОВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.</b>	
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
<b>ОВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.</b>	
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с

	использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
<b>ОВД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.</b>	
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
<b>ОВД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.</b>	

#### **1.4. Формы государственной итоговой аттестации**

Государственная итоговая аттестация (далее - ГИА), как оценка качества освоения образовательной программы, является обязательной процедурой для выпускников, завершающих освоение программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

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

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

Согласно приказу Минпросвещения России от 08.11.2021 N 800 (ред. от 05.05.2022) "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования"(Зарегистрировано в Минюсте России 07.12.2021 N 66211) ГИА по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы).

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

Темы дипломных работ разрабатываются преподавателями дисциплин профессионального цикла совместно со специалистами предприятий или организаций, заинтересованных в разработке данных тем, и рассматриваются в соответствующих предметных цикловых комиссиях. Темы ВКР должны отвечать современным требованиям развития науки, техники, производства, экономики, культуры и образования. Тема выпускной квалификационной работы может быть предложена студентом при условии обоснования им целесообразности ее разработки.

### **2. ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ГИА**

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

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

#### **2.1. Объем и сроки проведения ГИА**

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



## Содержание и объем государственной итоговой аттестации

Структура ГИА	Объем в часах	Продолжительность в неделях
<b>Государственная (итоговая) аттестация</b>	<b>216</b>	<b>6</b>
Подготовка к демонстрационному экзамену	72	2
Проведение демонстрационного экзамена	36	1
Подготовка выпускной квалификационной работы (дипломной работы)	72	2
Защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы)	36	1

## 2.2. Порядок защиты дипломной работы

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

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

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

При выполнении дипломной работы выпускнику предоставляются технические и информационные возможности лаборатории Информационных технологий в профессиональной деятельности, кабинета Правового обеспечения профессиональной деятельности: компьютеры, программное обеспечение (Консультант Плюс, 1С: Предприятие. Бухгалтерия предприятия 8.3). Во время подготовки обучающимся предоставлен доступ к Интернет-ресурсам.

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

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

Оснащение кабинета:

- рабочее место для членов Государственной экзаменационной комиссии;
- компьютер, мультимедийный проектор, экран;
- лицензионное программное обеспечение.

## 2.3. Организация процедуры демонстрационного экзамена в рамках ГИА

Регламент проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия определен Методикой организации и проведения

демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия (приложение к приказу Союза «Ворлдскиллс Россия» от 31.01.2019 № 31.01.2019-1).

Демонстрационный экзамен (далее - ДЭ) - вид аттестационного испытания при государственной итоговой аттестации или промежуточной аттестации по основным профессиональным образовательным программам среднего профессионального образования или по их части, которая предусматривает моделирование реальных производственных условий для решения практических задач профессиональной деятельности в соответствии с лучшими мировыми и национальными практиками, реализуемая с учетом базовых принципов.

Демонстрационный экзамен по стандартам Ворлдскиллс Россия проводится с целью определения у экзаменуемых уровня знаний, умений и практических навыков в условиях моделирования реальных производственных процессов в соответствии со стандартами Ворлдскиллс Россия.

Демонстрационный экзамен проводится только в специально аккредитованных ЦПДЭ.

Центр проведения демонстрационного экзамена (далее - ЦПДЭ) - аккредитованная площадка, оснащенная для выполнения заданий демонстрационного экзамена в соответствии с установленными требованиями по компетенции.

Обеспечение проведения государственной итоговой аттестации осуществляется Бизнес-колледжем ДГУНХ.

Бизнес-колледж ДГУНХ обеспечивает проведение предварительного инструктажа выпускников непосредственно в месте проведения демонстрационного экзамена.

Реализация программы ГИА на этапе подготовки к демонстрационному экзамену осуществляется в лаборатории «Учебная бухгалтерия». Оборудование лаборатории:

- рабочее место для консультанта-преподавателя;
- компьютер;
- рабочие места для обучающихся;
- лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения;
- комплект учебно-методической документации.

Компетенция, выносимая на демонстрационный экзамен - вид деятельности, определенный через необходимые знания и умения, проверяемые в рамках выполнения задания на демонстрационном экзамене (далее - компетенция). Описание компетенции включает требования к оборудованию, оснащению и застройке площадки, технике безопасности.

Перечень компетенций утверждается ежегодно союзом и размещается в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Выбор компетенций и комплектов оценочной документации для целей проведения демонстрационного экзамена осуществляется ДГУНХ самостоятельно на основе анализа соответствия содержания задания оценки освоения образовательной программы (или ее части) по специальности.

Задание демонстрационного экзамена - комплексная практическая задача, моделирующая профессиональную деятельность и выполняемая в реальном времени. Задания демонстрационного экзамена разрабатываются на основе

профессиональных стандартов при их наличии и с учетом оценочных материалов, разработанных союзом по конкретной компетенции.

Демонстрационный экзамен проводится с использованием комплектов оценочной документации (далее -КОД), представляющих собой комплекс требований стандартизированной формы к выполнению заданий определенного уровня, оборудованию, оснащению и застройке площадки, составу экспертных групп и методики проведения экзаменационных работ, а также инструкцию по технике безопасности. В состав включается демонстрационный вариант задания.

В случае проведения демонстрационного экзамена в состав государственной экзаменационной комиссии входят также эксперты союза «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» - экспертная группа, которую возглавляет главный эксперт.

Эксперт союза - это лицо, прошедшее обучение и наделенное полномочиями по оценке демонстрационного экзамена по компетенции, что подтверждается электронным документом.

Экспертная группа демонстрационного экзамена - группа экспертов союза, оценивающих выполнение заданий демонстрационного экзамена.

Главный эксперт демонстрационного экзамена - эксперт, возглавляющий экспертную группу и координирующий проведение демонстрационного экзамена.

В ходе проведения демонстрационного экзамена в составе ГИА председатель и члены государственной экзаменационной комиссии присутствуют на демонстрационном экзамене.

Государственную экзаменационную комиссию возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность государственной экзаменационной комиссии, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам. Председателем ГЭК утверждается лицо, не работающее в Дагестанском государственном университете народного хозяйства из числа:

- руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность, соответствующую области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники;
- представителей работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

Состав ГЭК включает в себя председателя ГЭК, заместителя председателя, членов комиссии, секретаря ГЭК. Состав ГЭК утверждается приказом ректора ДГУНХ не позднее чем за один месяц до начала ГИА.

Расписание проведения ГИА выпускников утверждается приказом ректора ДГУНХ и доводится до сведения обучающихся не позднее, чем за две недели до начала работы ГЭК.

#### **2.4. Перечень документов к проведению ГИА**

В соответствии с Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации выпускников по программам СПО Бизнес-колледжа Дагестанского государственного университета народного хозяйства» на заседания государственной экзаменационной комиссии (далее – ГЭК) представляются следующие документы:

- ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);

- Программа ГИА выпускников по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);
- Сводная ведомость результатов освоения программы подготовки специалистов среднего звена обучающимися по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);
- Приказ о закреплении тематики дипломных работ за обучающимися по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);
- Приказ об утверждении состава ГЭК;
- Приказы о допуске обучающихся к защите дипломных работ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);
- Книга протоколов заседаний ГЭК по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);
- Зачетные книжки обучающихся;
- Выполненные дипломные работы выпускников с отзывом руководителя дипломной работы.

#### **2.4. Информационно-документационное обеспечение ГИА**

1. Программа государственной итоговой аттестации выпускников Бизнес-колледжа Дагестанского государственного университета народного хозяйства.
2. Методические рекомендации по подготовке и защите дипломных работ обучающихся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Бизнес-колледжа ДГУНХ.

#### **2.5. Требования к уровню квалификации кадрового состава ГИА**

К организации и проведению демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия допускаются:

- сертифицированные эксперты Ворлдскиллс;
- эксперты, прошедшие обучение, организованное Союзом «Ворлдскиллс Россия» и имеющие свидетельства о праве проведения корпоративного или регионального чемпионата.
- эксперты, прошедшие обучение, организованное Союзом «Ворлдскиллс Россия» и имеющие свидетельства о праве проведения демонстрационного экзамена.;
- эксперты, прошедшие обучение, организованное Союзом «Ворлдскиллс Россия» и имеющие свидетельства о праве оценки выполнения заданий демонстрационного экзамена.

Количественный состав Экспертной группы по каждой компетенции определяется Главным экспертом, который её возглавляет, если иное не предусмотрено решением Союза «Ворлдскиллс Россия» или уполномоченных им лиц. На время проведения экзамена из состава Экспертной группы назначается Технический эксперт, отвечающий за техническое состояние оборудования и соблюдение всеми присутствующими на площадке лицами, правил и норм охраны труда и техники безопасности.

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих руководство выполнением выпускных квалификационных работ: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Требования к квалификации членов государственной экзаменационной комиссии ГИА:

наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Кандидатура председателя ГЭК утверждается Министерством образования и науки РФ на основании решения Ученого совета Университета. Персональный состав ГЭК по специальности утверждается приказом ректора ГАОУ ВО «ДГУНХ». Руководители ВКР и рецензенты ВКР утверждаются распоряжением ректора ГАОУ ВО «ДГУНХ»

### **3. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНЫМ КВАЛИФИКАЦИОННЫМ РАБОТАМ И МЕТОДИКА ИХ ОЦЕНИВАНИЯ**

#### **3.1. Требования к дипломным работам, порядок их защиты, методика оценивания**

##### *Требования к структуре и содержанию дипломной работы*

Дипломная работа является самостоятельным творческим исследованием обучающегося по избранной им теме. К выполнению дипломной работы допускаются обучающиеся, полностью выполнившие рабочий учебный план по специальности по всем видам теоретического и практического обучения.

Для успешного и качественного выполнения дипломной работы обучающемуся необходимо:

- уметь сформулировать проблемы, цель и задачи исследования;
- иметь глубокие знания в области специальных и общепрофессиональных дисциплин и руководствоваться ими при решении задач дипломной работы;
- владеть методами научного исследования, в том числе системного анализа, знать и уметь грамотно применить методы оценки экономической и социальной эффективности;
- уметь использовать современные средства вычислительной техники, в первую очередь персональные компьютеры, как в процессе выполнения исследований, так и оформления дипломной работы;
- свободно ориентироваться при подборе различных источников информации и уметь работать со специальной литературой;
- квалифицированно оформлять графический и табличный материал, иллюстрирующий содержание дипломной работы;
- убедительно изложить основные результаты исследования и пути решения поставленных задач в ходе защиты дипломной работы.

Задачами дипломной работы являются:

- раскрытие сущности экономических категорий, проблем по избранной теме дипломной работы;
- рассмотрение документооборота и порядка отражения в регистрах синтетического и аналитического учета операций, относящихся к избранной теме дипломной работы;
- изучение методик анализа хозяйственной деятельности и аудита, а также апробация их на фактических данных учреждения, собранных обучающимся в период преддипломной практики по выбранной теме исследования;

- разработка конкретных, научно обоснованных рекомендаций и предложений по совершенствованию организации и методик бухгалтерского учета, анализа и аудита по теме дипломной работы.

Дипломная работа должна быть написана на практическом материале предприятий; основываться на изучении нормативно-правовых актов и инструктивных ведомственных материалов, а также литературных источников и статей по теме исследования.

Руководитель дипломной работы:

- выдает задание на дипломную работу;
- рекомендует обучающемуся необходимую литературу, справочные материалы и другие источники по теме;
- проводит индивидуальные консультации;
- проверяет и оценивает выполнение работы в соответствии с календарным планом-графиком;
- пишет отзыв на готовую дипломную работу.

*Задание на дипломную работу* разрабатывается руководителем дипломной работы совместно с выпускником, согласуется и утверждается заведующим выпускающей кафедрой. Задание отражает наименование темы работы, основное содержание, последовательность и поэтапные сроки ее написания, а также срок представления законченной дипломной работы для защиты.

В отзыве руководителя на дипломную работу должны найти отражение следующие вопросы:

- актуальность и значимость поставленных в работе задач;
- полнота использования фактического материала и источников;
- наиболее удачно раскрытые аспекты темы;
- уровень самостоятельности обучающегося в принятии отдельных решений;
- обоснованность выводов и ценность практических рекомендаций;
- основные недостатки работы;
- возможность допуска к защите.

В установленные графиком сроки обучающиеся обязаны отчитаться перед руководителем о ходе выполнения дипломной работы с предоставлением материалов в письменной форме.

По окончании выполнения работы руководитель составляет отзыв по установленной форме.

Дипломная работа должна в краткой форме раскрывать творческий замысел автора, содержать элементы научного исследования, принятые методы расчета и расчеты по фактическим данным организации, анализ соответствующих показателей и выводы по ним, при необходимости сопровождаться иллюстрациями, графиками, диаграммами, схемами и т.д.

Дипломная работа включает:

- титульный лист;
- задание на выполнение дипломной работы;
- отзыв руководителя;
- содержание;
- введение;

- основная часть;
- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения.

*Титульный лист* оформляется в соответствии с прил.1, подписывается обучающимся, руководителем, заведующим выпускающей кафедрой.

*Задание на дипломную работу* также имеет единую форму для всех дипломных работ. Задание заполняется руководителем дипломной работы, подписывается руководителем дипломной работы и обучающимся.

*Содержание* представляет собой перечень, в котором последовательно указываются наименования частей дипломной работы: введение; названия глав и входящих в них параграфов; заключение; список литературы; приложения. Против каждого наименования частей работы в правой стороне листа указывается номер страницы, с которой начинается данная часть. Перед названием глав и параграфов пишутся их номера. Рекомендуется содержание размещать на одной странице.

*Во введении* обосновывается актуальность выбранной темы, формулируются цель и задачи исследования, указывается объект исследования, и даются пояснения к содержанию дипломной работы. Объем введения, как правило, не превышает трех-пяти страниц машинописного текста.

#### *Основная часть*

В ходе написания дипломной работы обучающемуся необходимо разобраться в теоретических вопросах избранной темы, самостоятельно проанализировать собранный практический материал, разработать и научно обосновать предложения, направленные на совершенствование учета и отчетности.

Наиболее оптимальной, для основной части работы является структура, которая включает две главы с разбивкой на параграфы.

Композиция дипломной работы может быть и иной (3 или 4 главы), но неизменным остается то, что каждая дипломная работы должна состоять из *теоретической и аналитической* частей, где дается разработка вопросов на основе конкретного практического материала.

*Первая глава* посвящается исследованию теоретических вопросов. В ней раскрывается значение и важность рациональной постановки учета на исследуемом участке, затрагиваются дискуссионные вопросы, проводится анализ нормативно-правовой базы исследования.

*Во второй* главе необходимо показать особенности деятельности хозяйствующего субъекта, дать краткую организационную и экономическую характеристику объекта исследования. Вторая глава должна быть более конкретной, детально раскрывать существо рассматриваемой проблемы.

Данная глава посвящается исследованию практических аспектов бухгалтерского учета и анализа эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых, финансовых и др.) или финансовых результатов, являющихся предметом исследования в соответствии с избранной темой, либо аудиту определенного темой исследования участка учетной работы.

При проведении анализа следует раскрыть содержание и основные методы анализа, представить результаты и дать им экономическую оценку. Анализируемый период должен охватывать как минимум два смежных календарных года (текущий и предшествующий).

Во третьей главе необходимо сформулировать предложения, рекомендации для конкретной организации по устранению выявленных недостатков, по совершенствованию учетной работы, по ее автоматизации, по повышению эффективности используемых ресурсов, по улучшению финансового состояния и т.п. в зависимости от избранной темы.

*Заключение* является своеобразным резюме всей дипломной работы. В заключении следует кратко описать процесс и результаты исследования, отразить выводы и предложения, направленные на улучшение учетно-аналитической работы хозяйствующего субъекта. Объем заключения должен составлять от 3 до 5 страниц машинописного текста.

*Список литературы* включает все использованные источники в следующем порядке:

- 1) законодательные и нормативные акты, устанавливающие единые правовые Российской Федерации;
- 2) методические указания, инструкции и рекомендации, утвержденные федеральными органами, министерствами и т.п.
- 3) учебники и монографии (в алфавитном порядке);
- 5) учебные пособия;
- 6) брошюры;
- 7) журналы, газеты.

*Приложения* призваны облегчить восприятие содержания работы, и могут включать: дополнительные материалы, иллюстрации вспомогательного характера, формы отчетности, учетные регистры, заполненные образцы первичных бухгалтерских и других документов и т.п. объекта исследования, а также таблицы, схемы, диаграммы, рисунки. Правила представления приложений:

- приложения помещают на страницах, следующих за списком литературы;
- приложения располагают в порядке появления на них ссылок в тексте дипломной работы;
- каждое приложение должно начинаться с новой страницы и иметь содержательный заголовок;
- приложения нумеруются арабскими цифрами без указания знака номера. Порядковый номер размещают в правом верхнем углу над содержательным заголовком после слова Приложение;
- приложения должны иметь общую с остальной частью дипломной работы сквозную нумерацию страниц;
- на все приложения в основной части дипломной работы должны быть ссылки.

Выпускная квалификационная работа оформляется обучающимися в соответствии с требованиями, изложенными в Методических рекомендациях по выполнению выпускной квалификационной (дипломной) работы по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденных кафедрой «Маркетинг и коммерция».

Выпускная квалификационная работа оформляется на стандартных листах специальной папки (сброшюрованной). Выпускная квалификационная работа выполняется с применением печатающих устройств ЭВМ на белой бумаге формата А4. При компьютерном наборе текста следует использовать текстовый редактор Word, шрифт - Times New Roman, размер - 14 пт, межстрочный интервал - 1,5 пт.



Параметры страницы: отступ для первой строки абзаца -1,25 см; поля: левое - 30 мм, правое - 10 мм, верхнее - 20 мм, нижнее - 20 мм. Выравнивание заголовков по центру, основной текст - по ширине страницы.

Каждый раздел должен начинаться с новой страницы и иметь номер (арабскими цифрами) и заголовок. Раздел рекомендуется разбивать на подразделы, пункты и подпункты.

Титульный лист оформляется на стандартном бланке по образцу.

Страницы работы следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту документа.

### **3.2. Защита дипломной работы**

Защита дипломной работы является важным завершающим этапом учебного процесса в Бизнес-колледже. К защите дипломной работы допускаются обучающиеся, успешно выполнившие весь учебный план, защитившие отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности) и производственной практики (преддипломной) и представившие в установленный срок готовую дипломную работу.

Готовой к защите в ГЭК считается дипломная работа, переданная на выпускающую кафедру в следующей комплектации:

- утвержденное заведующим кафедрой задание на дипломную работу;
- текст дипломной работы с подписями на титульном листе обучающегося, руководителя дипломной работы, заведующего выпускающей кафедрой;
- иллюстративный материал к докладу;
- электронная версия дипломной работы в запечатанном конверте, заверенном заведующим кафедрой;
- отзыв руководителя;
- отчет о проверке на наличие заимствований в системе «Антиплагиат».

При составлении отзыва освещается уровень подготовки обучающегося по общеэкономическим и специальным дисциплинам, умение использовать теоретические знания и практические навыки при решении конкретных вопросов, способность самостоятельно определять и решать необходимые задачи, уровень навыков по выполнению и оформлению работы; кратко излагаются наиболее важные проблемы, подвергшиеся исследованию; отмечаются практические предложения, которые содержатся в работе; отмечаются такие качества обучающегося как целеустремленность, аккуратность, дисциплинированность, проявленные в ходе выполнения дипломной работы; дается общая оценка подготовки и качества выполненной работы.

Руководитель может указать на возможность допуска дипломной работы к защите или объяснить, почему она не удовлетворяет предъявляемым требованиям и не может быть допущена к защите.

Окончательное решение по дипломной работе, которая, по мнению руководителя, не отвечает предъявляемым требованиям, выносится кафедрой.

Защита дипломной работы проводится публично в установленное время на заседании государственной экзаменационной комиссии по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Бизнес-колледжа. Кроме членов ГЭК на защите желательно присутствие руководителя дипломной работы, а также возможно

присутствие других обучающихся и преподавателей.

Защита дипломной работы (продолжительность защиты до 40 минут) включает доклад обучающегося (не более 10-15 минут) с демонстрацией презентации, разбор отзыва руководителя, вопросы членов комиссии, ответы обучающегося. Может быть предусмотрено выступление руководителя дипломной работы.

К защите дипломной работы обучающийся готовится заранее. Пишет доклад (вступительное слово), готовит иллюстративный материал (таблицы, графики, диаграммы) для членов комиссии. Содержание доклада и иллюстративного материала согласовывается с руководителем. Доклад должен содержать краткое и четкое изложение основных положений дипломной работы. Доклад не следует перегружать цифровыми показателями, а привести лишь те, на которые сделаны ссылки в иллюстративном материале.

Все таблицы, схемы, графики и диаграммы, представленные в иллюстративном материале, должны быть пронумерованы в той последовательности, в которой на них ссылается автор дипломной работы.

### **3.3. Критерии оценки защиты дипломной работы**

Итоговая оценка уровня и качества подготовки выпускников специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) определяется по результатам выполнения и защиты дипломной работы:

Основными критериями при определении оценки за выполнение дипломной работы обучающимся для руководителя являются:

- соответствие состава и объема выполненной дипломной работы заданию;
- качество профессиональных знаний и умений обучающегося, уровень его профессионального мышления;
- степень самостоятельности обучающегося при выполнении дипломной работы;
- умение обучающегося работать со справочной литературой, нормативными источниками и документацией;
- положительные стороны, а также недостатки в дипломной работе;
- оригинальность, практическая и научная ценность сформулированных в работе предложений;
- качество оформления дипломной работы.

Критериями при определении итоговой оценки за выполнение и защиту дипломной работы являются:

- доклад выпускника;
- ответы выпускника на вопросы, позволяющие определить уровень теоретической и практической подготовки;
- качество, практическая ценность и значимость выполненной работы;
- отзыв и оценка руководителя дипломной работы.

В основе оценки дипломной работы лежит четырехбалльная система:

«Отлично» выставляется за следующую дипломную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности предприятия (организации),

- характеризуется логичным, последовательным изложением материала с

соответствующими выводами и обоснованными предложениями;

- имеет положительный отзыв руководителя;

- при защите работы обучающийся показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по улучшению положения предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, а вовремя доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется за следующую дипломную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и критический разбор деятельности предприятия (организации);

- характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако, с не вполне обоснованными предложениями;

- имеет положительный отзыв руководителя;

- при защите обучающийся показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по улучшению деятельности предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется за следующую дипломную работу:

- носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности предприятия (организации);

- в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;

- в отзыве руководителя имеются замечания по содержанию работы и методике анализа;

- при защите обучающийся проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется за следующую дипломную работу:

- не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности предприятия (организации);

- не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях;

- не имеет выводов либо они носят декларативный характер;

- в отзыве руководителя имеются существенные критические замечания;

- при защите обучающийся затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки;

- к защите не подготовлены наглядные пособия или раздаточный материал.

Решение о присвоении студенту квалификации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и выдаче диплома государственного образца о среднем профессиональном образовании принимается государственной экзаменационной комиссией по положительным результатам государственной итоговой аттестации и заносится в протокол заседания государственной экзаменационной комиссии о присвоении квалификации и выдаче документов о среднем профессиональном

образовании. Решение ГЭК оформляется протоколом, который подписывается председателем ГЭК (в случае отсутствия председателя — его заместителем) и секретарем ГЭК и хранится в архиве образовательной организации. В протоколе записываются: итоговая оценка выпускной квалификационной работы, присуждение квалификации и особые мнения членов комиссии.

### 3.4. Критерии оценки демонстрационного экзамена

В основе оценки результатов сдачи демонстрационного экзамена и выпускной квалификационной работы (дипломной работы) лежит пятибалльная система.

Уровень знаний студента определяется оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Результаты победителей и призеров чемпионатов профессионального мастерства, проводимых союзом либо международной организацией «WorldSkills International», осваивающих образовательные программы, засчитываются в качестве оценки «отлично» по демонстрационному экзамену.

Проведение демонстрационного экзамена регламентируется стандартами «Молодые профессионалы» (Worldskills Russia).

Результаты демонстрационного экзамена представляются в баллах, разработанных на основании характеристик компетенций, определяемых техническим описанием. Все баллы и оценки регистрируются в системе CIS. Перевод баллов в оценку осуществляется согласно Методических рекомендаций о проведении аттестации с использованием механизма демонстрационного экзамена, утверждённых Распоряжением Министерства просвещения Российской Федерации от 01 апреля 2019 года № Р-42 и Распоряжением Министерства просвещения Российской Федерации от 1 апреля 2020 года № Р-36 «О внесении изменений в приложение к распоряжению Министерства просвещения Российской Федерации от 1 апреля 2019 года № Р-42 «Об утверждении методических рекомендаций о проведении аттестации с использованием механизма Демонстрационного экзамена»

Таблица 4

Оценка ГИА	«2»	«3»	«4»	«5»
Отношение полученного количества баллов к максимально возможному (в процентах)	0,00% - 19,99%	20,00% – 39,99%	40,00% - 69,99%	70,00% - 100,00%

При проведении ГИА (защиты ВКР) учитываются следующие критерии:

- уровень освоения студентом материала, предусмотренного рабочими программами дисциплин и модулей;
- уровень практических умений, продемонстрированных выпускником при выполнении ВКР;
- уровень знаний и умений, позволяющий решать производственные задачи при выполнении ВКР;
- обоснованность, чёткость, лаконичность изложения сущности темы ВКР;
- гибкость и быстрота мышления при ответах на поставленные при защите ВКР вопросы.

Оценка «отлично» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности организации, характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями;

- имеет положительные отзывы руководителя и рецензента;

- при защите работы студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследованиями, вносит обоснованные предложения по улучшению положения организации, эффективному использованию ресурсов, а во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т.п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

Оценка «хорошо» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и критический разбор деятельности организации, характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями;

- имеет положительный отзыв руководителя и рецензента;

- при защите студент показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по улучшению деятельности организации, эффективному использованию ресурсов, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т.п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности организации, в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;

- в отзывах руководителя и рецензента имеются замечания по содержанию работы и методике анализа;

- при защите студент проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности организации, не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях

- не имеет выводов либо они носят декларативный характер;

- в отзывах руководителя и рецензента имеются существенные критические замечания

- при защите студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки, к защите не подготовлены наглядные пособия или раздаточный материал.

#### **4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ИЗ ЧИСЛА ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ (В СЛУЧАЕ НАЛИЧИЯ СРЕДИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ)**

Обучающиеся с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья (далее - лица с ОВЗ и инвалиды) сдают демонстрационный экзамен в соответствии с комплектами оценочной документации с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальные особенности) таких обучающихся.

При проведении демонстрационного экзамена обеспечивается соблюдение требований, закрепленных в статье 79 «Организация получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья» Закона об образовании и разделе V Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013 г. № 968, определяющих Порядок проведения государственной итоговой аттестации для выпускников из числа лиц с ОВЗ и инвалидов.

При проведении демонстрационного экзамена для лиц с ОВЗ и инвалидов при необходимости предусматривается возможность увеличения времени, отведенного на выполнение задания и организацию дополнительных перерывов, с учетом индивидуальных особенностей таких обучающихся.

Перечень оборудования, необходимого для выполнения задания демонстрационного экзамена, может корректироваться, исходя из требований к условиям труда лиц с ОВЗ и инвалидов.

#### **5. ПОРЯДОК АПЕЛЛЯЦИИ И ПЕРЕСДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

По результатам государственной итоговой аттестации выпускник, участвовавший в государственной итоговой аттестации, имеет право подать в апелляционную комиссию письменное апелляционное заявление о допущенном по его мнению нарушении, установленного порядка проведения государственной итоговой аттестации и (или) несогласии с ее результатами.

Апелляция подается лично выпускником или родителями (законными представителями) несовершеннолетнего выпускника в апелляционную комиссию.

Для проведения апелляций по результатам ГИА в ДГУНХ создаются апелляционные комиссии.

Состав апелляционной комиссии утверждается одновременно с утверждением состава ГЭК.

Апелляционная комиссия состоит из председателя, не менее пяти членов из числа педагогических работников ДГУНХ, не входящих в данном учебном году в состав государственных экзаменационных комиссий, и секретаря. Председателем апелляционной комиссии является ректор ДГУНХ либо лицо, исполняющее обязанности ректора на основании приказа. Секретарь избирается из числа членов апелляционной комиссии.

Апелляция о нарушении порядка проведения государственной итоговой аттестации подается непосредственно в день проведения ГИА.

Апелляция о несогласии с результатами ГИА подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственной итоговой аттестации.

Апелляция рассматривается апелляционной комиссией не позднее трех рабочих дней с момента ее поступления.

Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии с участием не менее двух третей ее состава. На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей ГЭК. Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции. С несовершеннолетним выпускником имеет право присутствовать один из родителей (законных представителей).

Рассмотрение апелляции не является пересдачей государственной итоговой аттестации.

При рассмотрении апелляции о нарушении порядка проведения ГИА апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из решений: об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях порядка проведения ГИА выпускника не подтвердились и/или не повлияли на результат государственной итоговой аттестации;

об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях порядка проведения ГИА выпускника подтвердились и повлияли на результат государственной итоговой аттестации.

В последнем случае результат проведения ГИА подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК для реализации решения комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию в дополнительные сроки, установленные ДГУНХ.

Для рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА, полученными при защите дипломной работы, секретарь ГЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию, протокол заседания ГЭК и заключение председателя ГЭК о соблюдении процедурных вопросов при защите подавшего апелляцию выпускника.

В результате рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА апелляционная комиссия принимает решение об отклонении апелляции и сохранении результата ГИА либо об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата государственной итоговой аттестации. Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленных результатов ГИА выпускника и выставления новых.

Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании апелляционной комиссии является решающим.

Обучающиеся, не прошедшие ГИА или получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, проходят ГИА не ранее чем через шесть месяцев после прохождения ГИА впервые. Для прохождения ГИА лицо, не прошедшее ГИА по неуважительной причине или получившее на ГИА неудовлетворительную оценку, восстанавливается в образовательной организации на период времени, установленный образовательной организацией самостоятельно, но не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения ГИА

соответствующей образовательной программы СПО.

Повторное прохождение ГИА для одного лица назначается образовательной организацией не более двух раз.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протокола заседания ГЭК.

Порядок проведения ГИА для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья регламентируется разделом 5 Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования и проводится с организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников.



**Примерная тематика выпускных квалификационных работ по специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

№ п/п	Наименование темы выпускной квалификационной работы	Наименование профессиональных модулей, отражаемых в работе
1	Коммерческая деятельность, как фактор развития предпринимательства в торговых предприятиях.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
2	Пути совершенствования прогрессивных форм продажи и методов обслуживания покупателей.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
3	Пути повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
4	Роль предпродажных и послепродажных услуг в коммерческой деятельности предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
5	Организация транспортно – экспедиционных операций и пути их совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
6	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
7	Анализ и перспективы развития коммерческой деятельности лизингового бизнеса.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
8	Развитие франчайзинга как форма коммерческой деятельности в городах Краснодарского края.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
9	Разработка бизнес плана коммерческого предприятия в целях повышения его эффективности.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
10	Анализ формирования логистической системы организации.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и

		обеспечение сохраняемости товаров
11	Совершенствование закупочной работы в логистической системе предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
12	Совершенствование терминальных систем на основе принципов логистики (на примере грузового терминала).	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
13	Государственное регулирование коммерческой деятельности	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
14	Системы управления предпринимательскими рисками	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
15	Формирование хозяйственных связей в логистических системах.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
16	Особенности коммерческой деятельности предприятия малого бизнеса	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
17	Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
18	Формы и методы сотрудничества в области товарообмена	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
19	Внешнеторговая деятельность фирмы и пути ее совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
20	Формирование оптимального торгового ассортимента розничной торговли.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и

		маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
21	Предпринимательская деятельность в сфере розничной торговли	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
22	Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
23	Организация хозяйственных связей оптового звена	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
24	Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
25	Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
26	Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
27	Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
28	Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
9	Пути совершенствования прогрессивных форм продажи и методов обслуживания покупателей	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
30	Организация и технология закупок товаров на выставках (ярмарках) и пути их улучшения	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
31	Методы розничной продажи товаров и их эффективность	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и

		маркетинговой деятельности
32	Формирование ассортимента товаров на розничном торговом предприятии и его совершенствование	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
33	Организация рекламы в оптовом предприятии и пути ее улучшения	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
34	Организация рекламной деятельности на розничном торговом предприятии и ее совершенствование	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
35	Устройство и планировка товарных складов и пути их совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
36	Организация и технология выполнения складских операций и пути их совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
37	Устройство и технологическая планировка магазина и ее совершенствование	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
38	Услуги в розничной торговле и пути их развития и совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
39	Организация труда на розничном торговом предприятии и пути ее совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
40	Мерчандайзинг в розничной торговле и пути его совершенствования	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
41	Финансы предприятия и их использование	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и

		маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
42	Принципы кредитования предприятий различных организационно-правовых форм собственности	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
43	Методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
44	Взаимоотношение предприятий с банками	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
45	Финансовые ресурсы торговой организации	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
46	Анализ финансовых результатов деятельности торгового предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
47	Анализ использования оборотных средств торгового предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
48	Система налогообложения коммерческого предприятия и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
49	Особенности налогообложения предприятий торговли	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
50	Особенности налогообложения предприятий малого бизнеса	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
	Налоговые обязательства	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой

51	предприятия и условия их возникновения	деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
52	Финансовое планирование и прогнозирование на предприятиях торговли	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
53	Внебюджетные фонды и источники их формирования	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
54	Финансовое состояние коммерческих организаций и пути его укрепления	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
55	Финансовые результаты коммерческих организаций и особенности их налогообложения	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
56	Анализ налоговых платежей организации и пути их оптимизации по федеральным налогам	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
57	Оценка деловой активности предприятия по данным бухгалтерского баланса предприятия.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
58	Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия и пути их повышения.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
59	Система формирования показателей рентабельности: анализ и оценка факторов ее роста на предприятии	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
60	Анализ финансового состояния предприятия и пути его улучшения	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и

		обеспечение сохранности товаров
61	Факторный анализ прибыли от реализации продукции и пути её повышения	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
62	Анализ эффективного использования материальных ресурсов предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
63	Анализ расчетов с дебиторами и кредиторами на предприятии	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
64	Анализ эффективного использования основных фондов	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
65	Прибыль и рентабельность торговой организации	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
66	Анализ формирования финансовых результатов и распределения прибыли предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
67	Ликвидность и платежеспособность организации и пути ее повышения	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
68	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
69	Анализ издержек обращения торговой организации и пути их снижения	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
70	Анализ выпуска продукции и ее реализации	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и

		маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
71	Анализ обеспеченности предприятия работниками и влияния трудовых факторов на выпуск продукции	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
72	Исследование маркетинговой деятельности фирмы	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
73	Анализ конкурентоспособности предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
74	Конкурентоспособность предприятия торговли и пути ее укрепления	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
75	Мероприятия публичных релейшнз и рекламная кампания на предприятии	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
76	Современные системы товародвижения предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
77	Стратегическое управление торговым предприятием	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
78	Управление запасами на предприятии	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
79	Влияние маркетинговой стратегии на финансовые результаты деятельности	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
	Оценка, анализ и выявление	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой



80	пути повышения конкурентоспособности предприятий	деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
81	Жизненный цикл товара как составляющая торгового маркетинга организации	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
82	Анализ и оценка эффективности сбытовой политики организации	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
83	Анализ ценовой политики организации	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
84	Факторы, влияющие на формирование цен	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
85	Структура рекламной деятельности торгового предприятия	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
86	Организация закупочной деятельности	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
87	Структура ассортимента вареных колбас	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
88	Ассортимент и сравнительная оценка потребительских свойств лаков для ногтей	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
89	Изучение ассортимента и потребительских свойств крупы	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и

		обеспечение сохраняемости товаров
90	Анализ ассортимента, качества и конкурентоспособности мебельных товаров	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
91	Анализ ассортимента и качества товаров бытовой химии	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
92	Оценка качества и ассортимент твердых сычужных сыров	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
93	Сравнительная оценка потребительских свойств корпусной мебели	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
94	Потребительские свойства и конкурентоспособность чая	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
95	Товароведная характеристика и конкурентоспособность холодильников	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
96	Потребительские свойства и оценка качества кофе	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
97	Анализ структуры ассортимента и экспертиза качества женской кожаной обуви	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров