ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ГУМАНИТАРНЫЙ ТЕХНИКУМ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
105318, Россия, г. Москва, Ибрагимова ул., д. 31, к.1. Тел: +7(499) 166-02-27

СОГЛАСОВАНО
Председатель ГЭК
_____ Якушина Е.В.
«08» ноября 2023 г.

Одобрено
Протокол заседания
Педагогического совета
техникума № 2
«08» ноября 2023 г.

УТВЕРЖДАЮ
ДИРЕКТОР
«ГУМАНИТАРНЫЙ ТЕХНИКУМ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
_____ [illegible]
«08» [illegible] 2023 г.

ПРОГРАММА

ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

по образовательной программе среднего профессионального образования

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация-менеджер по продажам
Год выпуска- 2024

Москва 2023

1. Общие положения

1.1 Программа государственной итоговой аттестации выпускников по основной профессиональной образовательной программе специалистов среднего звена по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** (далее – Программа) представляет собой совокупность требований к подготовке и проведению государственной итоговой аттестации на 2023/2024 учебный год, в том числе к содержанию и формам проведения государственной итоговой аттестации; условиям подготовки и процедуре проведения государственной итоговой аттестации, оценочным критериям уровня знаний выпускника.

Нормативные и правовые документы и локальные акты, регулирующие вопросы организации и проведения государственной итоговой аттестации (ГИА):

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

-Федеральный государственный образовательный стандарт по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014г. № 539, зарегистрированным Министерством юстиции Российской Федерации 25.06.2014 № 32855, по программе базовой подготовки с учетом социально-экономического профиля;

-Приказом Министерства просвещения РФ от 24 августа 2022 г. № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»

-Приказ Министерства просвещения РФ от 08.11.2021 № 800 «Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

- Письмо Минобрнауки России от 20.07.2015 г. № 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»;

- Уставом образовательной организации и иными локальными нормативными актами.

Целями ГИА является определение:

-соответствия результатов освоения выпускниками основной образовательной программы (программы подготовки специалистов среднего звена) соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);

-готовности выпускника к видам деятельности и сформированности у выпускника соответствующих профессиональных компетенций в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта.

1.2 К государственной итоговой аттестации допускаются лица, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальный учебный план по специальности СПО на основании представленных документов, подтверждающих освоение обучающимися общих и профессиональных компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности.

1.3 Государственная итоговая аттестация выпускников не может быть заменена оценкой уровня их подготовки на основе текущего контроля успеваемости и результатов

промежуточной аттестации.

1.4 Программа государственной итоговой аттестации утверждается после обсуждения на заседании педагогического совета с участием председателя государственной экзаменационной комиссии, после чего доводится до сведения выпускников не позднее, чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

1.5 Для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья ГИА проводится с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников.

1.6 В настоящей Программе используются следующие сокращения:

ООП - основная образовательная программа;

ГИА – государственная итоговая аттестация;

ГЭК – государственная экзаменационная комиссия;

КОД – комплект оценочной документации

ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования.

2. Требования к результатам освоения образовательной программы

2.1 Область профессиональной деятельности, в которой выпускники, освоившие образовательную программу, могут осуществлять профессиональную деятельность: Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях. 08 Финансы и экономика.

2.2 Выпускник, освоивший ОП СПО, должен быть готов к выполнению основных видов профессиональной деятельности согласно получаемой квалификации: ***менеджер по продажам*** специалиста среднего звена***:*** организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров, выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих. 12965 Контролер-кассир.

2.3 Государственная итоговая аттестация направлена на оценку овладения выпускниками **общими и профессиональными компетенциями**, **личностными результатами реализации программы воспитания,** соответствующими видам деятельности:

Общие компетенции

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное

и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное

поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Профессиональные компетенции

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

2.Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

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

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые

коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

3.Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров:

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

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

3.Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (12965 Контролер-кассир):

ПК1.1.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.

ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям.

ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

Личностные результаты

Личностные результаты реализации программы воспитания *(дескрипторы)*	**Код личностных результатов реализации программы воспитания**
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	**ЛР 1**
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	**ЛР 2**
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	**ЛР 3**
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».	**ЛР 4**
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	**ЛР 5**
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	**ЛР 6**
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	**ЛР 7**
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	**ЛР 8**
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	**ЛР 9**

Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	**ЛР 10**
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	**ЛР 11**
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие 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**

3.Форма, сроки проведения государственной итоговой аттестации

3.1 ГИА проводится в форме защиты дипломной работы.

3.2 Дипломная работа направлена на систематизацию и закрепление знаний выпускника по специальности, а также определение уровня готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

Дипломная работа предполагает самостоятельную подготовку (написание) выпускником работы, демонстрирующего уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, а также сформированность его профессиональных умений и навыков.

Требования к дипломной работе определяются методическими рекомендациями по выполнению дипломной работы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Тематика дипломной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу по специальности.

3.3.Основные сроки проведения ГИА определены календарным учебным графиком на 2023-2024 учебный год: с 18.05.2024 г. по 28.06.2024 г.

Количество недель, отводимых на государственную (итоговую) аттестацию:

Индекс	Форма ГИА	Кол-во недель
ГИА.01	Подготовка дипломной работы	2
ГИА.02	Подготовка к демонстрационному экзамену	2
ГИА.03	Демонстрационный экзамен	1
ГИА.04	Защита дипломной работы	1

3.4.Дополнительные сроки проведения ГИА:

- для выпускников, не прошедших ГИА по уважительной причине – не позднее четырех месяцев со дня со дня подачи заявления выпускником;

- для выпускников, не прошедших ГИА по неуважительной причине и выпускников, показавших на ГИА неудовлетворительные результаты – не ранее чем через шесть месяцев после прохождения ГИА впервые.

4.Подготовка проведения государственной итоговой аттестации, состав государственной экзаменационной комиссии

4.1 ГИА проводится государственными экзаменационными комиссиями, созданной техникумом по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

4.2 ГЭК формируется из числа педагогических работников образовательных организаций, лиц, приглашенных из сторонних организаций, в том числе:

- педагогических работников;

- лиц, приглашенных из сторонних организаций, в том числе:

- педагогических работников,

- представителей организаций-партнеров, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники;

- экспертов организации, наделенной полномочиями по обеспечению прохождения ГИА в форме демонстрационного экзамена (далее Оператор).

4.3. Состав ГЭК утверждается распорядительным актом директора техникума действует в течение одного календарного года. В состав ГЭК входят председатель ГЭК, заместитель председателя ГЭК и члены ГЭК.

4.4 В состав ГЭК входят: председатель ГЭК, заместитель председателя ГЭК, члены ГЭК.

4.5 При проведении демонстрационного экзамена в составе ГЭК создается экспертная группа. Экспертную группу возглавляет главный эксперт.

4.6 ГЭК возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность ГЭК, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам.

4.7 Председателем ГЭК техникума утверждается лицо, не работающее в техникуме, из числа:

-руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность, соответствующую области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники;

-представителей организаций-партнеров, включая экспертов, при условии, что направление деятельности данных представителей соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

4.8 К ГИА допускаются выпускники, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальный учебный план.

4.9 ДЭ профильного уровня проводится с использованием комплектов оценочных материалов для проведения демонстрационного экзамена, разработка и экспертиза осуществляется ФГБОУ ДПО ИРПО.

4.10 Задание ДЭ включает комплексную практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в режиме реального времени. Для проведения в 2024 году ГИА по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) выбран Комплект оценочной документации (далее -КОД) КОД 38.02.04-1-2024, утвержденный ФГБОУ ДПО ИРПО от «24» августа 2023 г. № 9.

4.11 Для проведения ДЭ используются разработанные комплекты оценочной документации с официального сайта Оператора в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», опубликованные 1 октября года, предшествующего поведению ГИА.

5.Проведение государственной итоговой аттестации

5.1 Защита выпускной квалификационной работы

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

5.1.2 По утвержденным темам ВКР руководители дипломных работ разрабатывают индивидуальные задания для каждого студента, график выполнения работ, которые рассматриваются на заседании П(Ц)К.

5.1.3 Разработка ВКР выполняется под непосредственным контролем руководителя дипломной работы, образование которого соответствует профилю специальности выпускника.

5.1.4 Основными функциями руководителя ВКР являются:

-разработка индивидуальных заданий;

-разработка графика выполнения разделов дипломной работы;

-консультирование по вопросам содержания и последовательности выполнения дипломной работы;

-оказание помощи студентам в подборе необходимой литературы;

-контроль хода выполнения дипломной работы;

-подготовка письменного отзыва на дипломную работу.

При работе над дипломной работой студент пользуется методическими рекомендациями по выполнению дипломной работы, разработанные предметной (цикловой) комиссией, а также библиотечным фондом техникума, нормативной документацией и справочной литературой.

5.1.5 На завершающей стадии работы над дипломной работой проводится предзащита, не позднее, чем за одну неделю до начала работы ГЭК. Цель предзащиты – осуществление контроля готовности студента к защите ДР, своевременного выявления недостатка дипломной работы и их исправления.

5.1.6 При необходимости во время выполнения дипломных работ в помощь студентам назначаются консультанты по отдельным разделам.

5.1.7 Выбор темы, руководителя, студент подтверждает личной подписью.

5.1.8 Общий контроль за ходом выполнения дипломной работы осуществляет заместитель директора техникума.

К дипломной работе студент прилагает отзыв руководителя дипломной работы.

Отзыв руководителя должен включать:

- характерные особенности работы, ее достоинства и недостатки, а также отношение обучающегося к выполнению дипломной работы, проявленные (не проявленные) им способности, оцениваются уровень освоения общих и профессиональных компетенций, знаний, умений обучающегося, продемонстрированные им при выполнении дипломной работы, а также степень самостоятельности и его личный вклад в раскрытие проблем и разработку предложений по их решению;

-вывод о возможности (невозможности) допуска дипломной работы к защите с отметкой, которую заслуживает данная работа: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».

5.1.9 Выполненные дипломные работы подлежат обязательному внешнему рецензированию.

Рецензия содержит:

-заключение о соответствии дипломной работы заданию;

-оценку степени разработки новых вопросов, оригинальности решений (предложений), теоретической и практической значимости работы;

-возможность использования дипломной работы к внедрению на производстве.

В рецензии указывается конкретная оценка, которой соответствует данная дипломная работа.

5.1.10 К внешнему рецензированию допускаются дипломные работы, имеющие отзыв на отметку не ниже «удовлетворительно».

5.1.11 Содержание внешней рецензии доводится рецензентом дипломной работы до студента не позднее, чем за 7 дней до защиты.

5.1.12 После ознакомления с дипломной работой, отзывом руководителя и рецензией заместитель директора подготавливает проект приказа о допуске студентов к защите дипломной работы. Допуск студентов к защите дипломных работ объявляется приказом директора техникума.

5.1.13 Процесс защиты дипломной работы на заседании государственной экзаменационной комиссии (не более 45 минут) включает:

-выступление студента на заседании ГЭК (не более 15 мин)

-вопросы членов ГЭК и присутствующих и ответы студента;

-выступление руководителя дипломной работы;

-выступление участников дискуссии;

-заключительное слово студента;

-оценка дипломной работы членами ГЭК.

5.1.14 Решение ГЭК оформляется протоколом, который подписывается председателем государственной экзаменационной комиссии и членами ГЭК в день защиты дипломных работ.

5.1.15 При включении демонстрационного экзамена в состав государственной итоговой аттестации под тематикой дипломной работы понимается наименование комплекта оценочной документации по компетенции. При этом тематика дипломной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования.

6. Оценивание государственной итоговой аттестации.

6.1 Протоколы ГЭК по каждой форме ГИА составляются отдельно в день проведения аттестационных испытаний по данной форме.

6.2 Результаты проведения ГИА оцениваются с проставлением одной из отметок: "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" - и объявляются в тот же день после оформления протоколов заседаний ГЭК.

6.3 Процедура оценивания результатов выполнения заданий ДЭ осуществляется членами экспертной группы по 100- балльной системе в соответствии с требованиями комплекта оценочной документации.

6.4 В присутствии члена ГЭК, не входящего в экспертную группу, выставляются баллы в протоколе проведения ДЭ, который подписывается каждым

членом экспертной группы и утверждается главным экспертом после завершения экзамена для экзаменационной группы.

Присутствие других лиц запрещено.

6.5 Подписанный членами экспертной группы и утвержденный главным экспертом протокол проведения демонстрационного экзамена далее передается в ГЭК для выставления оценок по итогам ГИА.

6.6 После получения протокола проведения демонстрационного экзамена ГЭК оформляет протоколом перевод баллов ДЭ в оценки в соответствии со шкалой перевода.

6.7 В случае досрочного завершения ГИА выпускником по уважительной причине, ГЭК по заявлению такого выпускника принимается решение оценить фактически выполненную дипломную работу при наличии отзыва и рецензии по их результатам, и такой выпускник признается ГЭК прошедшим ГИА.

Причина признается уважительной после индивидуального рассмотрения директором техникума личного заявления студента с указанием причины не прохождения ГИА и ее документальным подтверждением.

6.8 Защита дипломных работ оценивается по пятибалльной системе:

- ***оценка 5 «отлично»*** ставится при полном самостоятельном ответе при защите дипломной работы: теоретический материал раскрыт полностью ответы логически последовательные, содержательные, полные, правильные и конкретные, обучающийся владеет знаниями и умениями, может объяснить их применение на практике; если содержание ответа полностью соответствует вопросам, продемонстрировано глубокое знание фактического материала, отсутствуют фактические ошибки, студент выделяет причинно-следственные связи. Структура ответа правильно выстроена, части его логически взаимосвязаны, студент демонстрирует грамотную речь и самостоятельные логичные умозаключения. Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения, сопоставлять точки зрения на проблему, имеющиеся в исторической науке, отвечать на дополнительные вопросы по содержанию работы; ставится при выполнении дипломной работы строго в соответствии с требованиями методических рекомендаций по выполнению работ, обоснованности, четкости ответов членам комиссии, умением пользоваться профессиональной терминологией, при отличной оценке рецензента дипломной работы и отличном отзыве руководителя дипломной работы;

-оценка 4 «хорошо» ставится при полном ответе: теоретический материал раскрыт полностью, правильное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений; последовательные, правильные, обучающийся владеет знаниями теории, может объяснить их применение на практике, но в ответе есть неточности, допущена нарушение логики вопроса, если содержание ответа в целом соответствует формулировкам вопросов. Продемонстрировано знание фактического материала, владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов, но в ответе встречаются несущественные неточности. Продемонстрировано умение аргументированно излагать собственную точку зрения. Ответ в достаточной степени структурирован и выстроен без нарушений общего смысла, части логически взаимосвязаны. Встречаются затруднения при

ответе на дополнительные вопросы; ставится при незначительных замечаниях рецензента и руководителя дипломной работы, при незначительных ошибках на ответы членам ГЭК, на поставленные вопросы членов комиссии при свободном устранении замечаний по отдельным вопросам;

при выполнении дипломной работы строго в соответствии с требованиями методических рекомендаций по выполнению работы, при положительной оценке рецензента дипломной работы и отзыве руководителя дипломной работы;

- оценка 3 «удовлетворительно» ставится при ответе: обучающийся владеет знаниями и умениями, может объяснить их применение на практике, но в ответе есть неточности, не достаточно раскрыты ответы на поставленные вопросы, ответ не самостоятельный, допущены ошибки при формулировании основных позиций теории и применения их на практике, содержание ответа в целом соответствует формулировкам вопросов. Продемонстрировано удовлетворительное знание фактического материала, есть фактические ошибки (25–30%). Продемонстрировано достаточное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, есть ошибки в употреблении и трактовке терминов, расшифровке аббревиатур, в использовании категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Нет собственной точки зрения либо она слабо аргументирована. Ответ плохо структурирован, нарушена логика изложения материала, на поставленные вопросы членов комиссии обучающийся дает ответы без грубых ошибок, при устранении неточностей и несущественных ошибок в освещении отдельных положений при наводящих вопросах;

ставится при оценке рецензента и руководителя дипломной работы как удовлетворительного, ошибках при ответе членам комиссии, при выполнении дипломной работы с незначительными нарушениями методических рекомендаций по выполнению дипломной работы;

-оценка 2 «неудовлетворительно» ставится при ответе: обучающийся недостаточно владеет знаниями и умениями, допускает грубые ошибки и неточности во время ответа, ответ на поставленные вопросы не дан, содержание ответа не соответствует формулировкам вопросов или соответствует ему в очень малой степени Продемонстрировано крайне низкое (отрывочное) знание фактического материала, много фактических ошибок – практически все факты (данные) либо искажены, либо неверны, крайне слабое владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (неуместность употребления, неверные аббревиатуры, искаженное толкование и т. д.), присутствуют многочисленные ошибки в употреблении терминов. Показаны неверные ассоциативные взаимосвязи категорий и терминов дисциплины. Отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции. Части ответа не взаимосвязаны логически, неправильные ответы на основные вопросы, допускает грубые ошибки в ответах, непонимание сущности излагаемых вопросов; на поставленные вопросы членов комиссии обучающийся дает неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы; ставится при соответствующем отзыве рецензента и руководителя дипломной работы, грубых ошибках при ответе на вопросы, со значительными нарушениями методических рекомендаций по выполнению дипломной работы.

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

6.10 Решение ГЭК оформляется протоколом, который подписывается председателем ГЭК, в случае его отсутствия заместителем ГЭК и секретарем ГЭК и хранится в архиве техникума.

6.11 Выпускникам, не прошедшим ГИА по уважительной причине, в том числе не явившимся для прохождения ГИА по уважительной причине, предоставляется возможность пройти ГИА без отчисления из техникума.

Причина признается уважительной после индивидуального рассмотрения директором техникума личного заявления студента с указанием причины не прохождения ГИА и ее документальным подтверждением.

6.12 Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, в том числе не явившиеся для прохождения ГИА без уважительных причин, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, могут быть допущены техникумом для повторного участия в ГИА не более двух раз.

6.13 Дополнительные заседания ГЭК организуются в установленные техникумом сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления выпускником, не прошедшим ГИА по уважительной причине.

6.14 Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, отчисляются из техникума и проходят ГИА не ранее чем через 6 месяцев после прохождения ГИА впервые.

Для прохождения ГИА выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, восстанавливаются в техникум на период времени, установленный техникумом самостоятельно, но не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения ГИА соответствующей образовательной программы среднего профессионального образования.

7. Порядок подачи и рассмотрения апелляции.

7.1 По результатам ГИА выпускник имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию о нарушении, по его мнению, Программы государственной итоговой аттестации и (или) несогласии с результатами ГИА.

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

Апелляция о нарушении Программы государственной итоговой аттестации подается непосредственно в день проведения ГИА, в том числе до выхода из ЦПДЭ.

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

7.3 Апелляция рассматривается апелляционной комиссией не позднее 3-х рабочих дней с момента ее поступления.

7.4 Апелляционная комиссия состоит из

-председателя апелляционной комиссии,

-не менее 5 членов апелляционной комиссии

-секретаря апелляционной комиссии

из числа педагогических работников образовательной организации, не входящих в данном учебном году в состав ГЭК.

Председателем апелляционной комиссии может быть назначено лицо из числа

-руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность, соответствующую области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники,

-представителей организаций-партнеров или их объединений, включая экспертов, при условии, что направление деятельности данных представителей соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники, при условии, что такое лицо не входит в состав ГЭК.

7.5 Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей ГЭК, а также главный эксперт при проведении ГИА в форме ДЭ.

При проведении ГИА в форме ДЭ по решению председателя апелляционной комиссии к участию в заседании комиссии могут быть также привлечены члены экспертной группы, технический эксперт.

По решению председателя апелляционной комиссии заседание апелляционной комиссии может пройти с применением средств видео, конференцсвязи, а равно посредством предоставления письменных пояснений по поставленным апелляционной комиссией вопросам.

Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции.

С несовершеннолетним выпускником имеет право присутствовать один из родителей (законных представителей).

Указанные лица должны при себе иметь документы, удостоверяющие личность. 7.6. Рассмотрение апелляции не является пересдачей ГИА

7.7 При рассмотрении апелляции о нарушении Положения апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из следующих решений:

- об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях Положениях не подтвердились и (или) не повлияли на результат ГИА;

-об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях Положения подтвердились и повлияли на результат ГИА.

В последнем случае результаты проведения ГИА подлежат аннулированию, в связи с чем, протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК для реализации решения апелляционной комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти ГИА в дополнительные сроки, установленные техникумом без отчисления такого выпускника из техникума в срок не более четырех месяцев после подачи апелляции.

7.8 В случае рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА, полученными при прохождении ДЭ, секретарь ГЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию:

-протокол заседания ГЭК

-протокол проведения ДЭ

-письменные ответы выпускника (при их наличии)

-результаты работ выпускника, подавшего апелляцию

-видеозаписи хода проведения демонстрационного экзамена (при наличии).

В случае 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 дипломную работу, протокол заседания ГЭК.

7.9 В результате рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА апелляционная комиссия принимает решение:

-об отклонении апелляции и сохранении результата ГИА

-об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата ГИА.

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 результатов в соответствии с мнением апелляционной комиссии.

7.10 Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов.

При равном числе голосов голос председательствующего на заседании апелляционной комиссии является решающим.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения подавшего апелляцию выпускника в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии.

7.11 Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

7.12Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем (заместителем председателя) и секретарем апелляционной комиссии и хранится в архиве техникума.

8. Особенности проведения государственной итоговой аттестации для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья, детей- инвалидов и инвалидов

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

8.2 При проведении ГИА обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

- проведение ГИА для выпускников с ограниченными возможностями здоровья, выпускников из числа детей-инвалидов и инвалидов в одной аудитории совместно с выпускниками, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для выпускников при прохождении ГИА;

- присутствие в аудитории, центре проведения экзамена тьютора, ассистента, оказывающих выпускникам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с членами ГЭК, членами экспертной группы);

- пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при прохождении ГИА с учетом их индивидуальных особенностей;

-обеспечение возможностибеспрепятственного доступа выпускников в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях В техникуме для проведения ГИА оборудованы: пандусы, расширенные дверные

проемы, лифт, специальные кресла.

8.3 Дополнительно при проведении ГИА обеспечивается соблюдение следующих требований в зависимости от категорий выпускников с ограниченными возможностями здоровья, выпускников из числа детей-инвалидов и инвалидов:

а) для слепых:

-задания для выполнения, а также инструкция о порядке ГИА, комплект оценочной документации, задания демонстрационного экзамена оформляются рельефно- точечным шрифтом по системе Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, или зачитываются ассистентом;

-письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом по системе Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, или надиктовываются ассистенту;

-выпускникам для выполнения задания при необходимости предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

б) для слабовидящих:

-обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

-выпускникам для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

-задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения государственной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

-обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

-по их желанию государственный экзамен может проводиться в письменной форме;

г) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (с тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

-письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

д) также для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и выпускников из числа детей-инвалидов и инвалидов создаются иные специальные условия проведения ГИА в соответствии с рекомендациями психолого-медико- педагогической комиссии (далее - ПМПК), справкой, подтверждающей факт установления инвалидности, выданной федеральным государственным учреждением медико-социальной экспертизы (далее - справка).

8.4 Выпускники или родители (законные представители) несовершеннолетних выпускников не позднее чем за 3 месяца до начала ГИА подают в образовательную организацию письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении ГИА с приложением копии рекомендаций ПМПК, а дети- инвалиды, инвалиды - оригинала или заверенной копии справки, а также копии рекомендаций ПМПК при наличии.

Приложение 1.

Темы дипломных работ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.Анализ и оценка совершенствования продаж розничной торговой сети (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
2. Анализ современной формы концентрации товарного обращения (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
3. Интеграция розничных торговых предприятий, анализ их эффективности и функционирования (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
4. Торговые дома – современные предприятия инфраструктуры торгового рынка анализ и оценка их деятельности (на примере конкретного ООО, АО, ИП).).
5. Лизинг как форма коммерческих отношений и оценка его эффективности (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
6. Франчайзинг как форма коммерческих отношений и оценка его эффективности (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
7. Оценка организации снабжения производства на коммерческом торговом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
8. Анализ и оценка процессов снабжения на коммерческом торговом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
9. Анализ и оценка материально-технического снабжения на коммерческом торговом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
10. Анализ и оценка закупочной деятельности коммерческого торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
11. Анализ и оценка управления закупочной деятельностью на торговом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).

12. Анализ системы снабжения торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
13. Формирование плана закупок и его анализ на торгово-закупочном предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
14. Оценка совершенствования системы продаж продукции на коммерческом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
15. Оценка организации сбыта на коммерческом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
16 Анализ и оценка системы сбытом коммерческого предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
17Анализ формирования стратегического товарного ассортимента коммерческого предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
18. Оценка формирования рациональной структуры программы сбыта продукции (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
19. Анализ сети сбыта продукции на коммерческом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
20. Мероприятия по стимулированию сбытовой деятельности организации и их оценка (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
21. Оценка обоснования и выбора развития коммерческого предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
22. Оценка стратегии коммерческого торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
23. Оценка стратегии роста коммерческого предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
24. Оценка экономического обоснования целесообразности открытия филиала торговой компании (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
25. Оценка бизнес-плана по созданию малого коммерческого предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
26. Оценка мероприятий по освоению и внедрению новой продукции (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
27. Оценка эффективности инвестиционной деятельности торгового предприятия и пути ее совершенствования (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
28. Оценка мероприятий по снижению цены товара коммерческого предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
29. Анализ сбытовой деятельности на предприятии оптовой торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
30. Анализ коммерческой деятельности в оптово-посреднических фирмах (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
31. Оценка коммерческой деятельности оптового торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
32. Оценка логистики обеспечения предприятий товарами (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
33. Анализ и оценка организации оптовых закупок товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
34. Анализ и оценка коммерческой деятельности в мелкооптовой торговле (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
35. Анализ и оценка эффективной работы склада (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
36. Анализ и оценка доставки товаров в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
37. Анализ и оценка системы товародвижения продукции на оптовом торговом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
38. Анализ и оценка системы складирования товаров и ее эффективность (на примере конкретного ООО, АО, ИП).

39. Анализ и оценка товарных запасов на оптовом предприятии (на примере конкретного ООО,АО,ИП).
40. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
41. Анализ и оценка конкурентоспособности оптового торгового предприятия и пути ее повышения (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
42. Исследование ассортимента и оценка конкурентоспособности товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
43. Оценка организации потребительского спроса в розничном торговом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
44. Анализ и оценка организации закупок товаров в розничном торговом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
45. Анализ и оценка выбора поставщиков товаров в коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
46. Анализ и оценка формирования торговых запасов на розничном торговом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
47. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
48. Анализ и оценка формирования ассортимента товаров в коммерческой деятельности предприятия торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
49. Анализ и оценка совершенствования ценовой стратегии предприятия торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
50. Анализ и оценка организации розничной продажи и пути ее совершенствования (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
51. Анализ и оценка совершенствование организации оказания услуг покупателям на розничном торговом предприятии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
52. Оценка и пути повышения безопасности товаров в коммерческой деятельности (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
53. Оценка выявления и предупреждения фальсификации товаров в коммерческой деятельности (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
54. Оценка организации и эффективности различных форм торгового обслуживания на предприятии розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
55. Анализ организации и эффективности различных форм торгового обслуживания на предприятии розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
56 Анализ и оценка мерчандайзинга предприятия розничной торговли (на примере ООО, АО, ИП).
57 Анализ и оценка конкурентоспособности розничного торгового предприятия и пути ее повышения (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
58.. Оценка эффективности рекламных кампаний в интернете по продаже товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
59. Анализ и оценка интернет-маркетинга в условиях конкуренции. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
60. Анализ и оценка внедрения современных технологий управления складскими запасами. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
61. Анализ и оценка использования инновационных технологий в управлении торговой фирмой (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
62. Анализ и оценка методов определения цены на товары (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
63. Франчайзинг как инструмент торгового предприятия, анализ и оценка (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
64 Анализ и оценка построения эффективной логистической системы в торговой компании (на примере конкретного ООО, АО, ИП).

65. Анализ и оценка процессов формирования цен на продукты и услуги. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
66 Оценка эффективности управления проектами торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
67. Анализ и управление финансовыми рисками в коммерческой деятельности. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
68. Анализ и оценка качество обслуживания покупателей. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
69. Оценка системы управления качеством товаров при продаже (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
70. Анализ и оценка использования роботизации и автоматизации в торговле (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
71. Анализ и оценка процесса формирования и управления брендом при продаже товаров. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
72. Анализ и оценка Интернет-магазинов и их роль в торговой деятельности. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
73 Анализ и оценка управления коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
74. Совершенствование информационных систем обеспечения и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
75.Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий оптовой (или розничной) торговли. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
76.Организация и развитие складского хозяйства предприятий оптовой торговли. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
77. Оценка рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле (на примере товарной группы) (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
78.Оценка организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
79.Оценка управления товарными запасами на предприятиях оптовой (розничной) торговли. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
80. Организация сбыта товаров в оптовой торговле и оценка его эффективности. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
81. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
82. Оценка современных систем безопасности для предприятия оптовой (розничной) торговли (на примере оптового предприятия, магазина). (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
83. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара). (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
84. Оценка прогнозирования продаж и бюджетирования закупок товаров в торговом предприятии. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
85. Анализ влияния конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
86. Оценка мерчандайзинга как элемента организации продаж товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
87.Анализ информационно-компьютерного обеспечения управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
88. Оценка состояния материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности. (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
89.Оценка формирования оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).

90.Анализ конкурентной среды в розничной торговле (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
91.Маркетинговая стратегия развития сетевой розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
92.Оценка эффективности рекламных кампаний в розничной торговле (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
93.Оценка ценовой политики на примере определенной категории товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
94.Анализ поведения потребителей и формирование мероприятий для привлечения новых покупателей (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
95. Оценка разработки системы управления качеством товаров на предприятии розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
96.Исследование и оценка действующих логистических систем поставки товаров на выбранном предприятии розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
97.Анализ и оценка рентабельности продаж в условиях кризиса (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
98.Анализ и оценка влияния сезонных факторов на продажи товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
99. Анализ и оценка маркетинговых стратегий для увеличения продаж через интернет (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
100. Анализ и оценка работы кассовой зоны в торговых точках (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
101.Анализ и оценка оптимальной системы управления товарными запасами и мероприятий для ее реализации (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
102.Оценка уровня удовлетворенности покупателей и разработка мер по ее увеличению (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
103.Методы работы с целевой аудиторией в интернет-магазине (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
104.Организация системы обслуживания клиентов в современных условиях (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
105. Оценка конкурентоспособности и разработка плана улучшения показателей (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
106. Оценка платежной дисциплины на предприятии розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
107.Анализ объемов производства и продаж продукции на предприятиях розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
108. Оценка программы лояльности покупателей на примере определенного торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
110. Анализ возможности привлечения партнеров в деятельность торговой компании (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
111. Оценка разработки и внедрения инновационных технологий в торговую деятельность (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
112. Оценка мнения потребителей о качестве услуг (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
113.Оценка эффективности мероприятий по увеличению продаж с учетом целевой аудитории (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
114.Анализ мероприятий конкурентов в розничной торговле при продаже изделий из стекла (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
115.Анализ и оценка продажи товаров народного потребления (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
116.Анализ факторов, влияющих на продажу товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
117.Анализ и оценка продажи продовольственных товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).

118.Анализ и оценка продажи непродовольственных товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
119.Анализ и оценка продажи товаров бытовой химии (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
120.Анализ и оценка продаж товаров сельскохозяйственной продукции (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
121.Анализ и оценка продажи ювелирных товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
122.Анализ и оценка продажи товаров из стекла (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
122.Анализ и оценка продажи товаров из керамики (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
122.Анализ и оценка продажи автотоваров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
123.Анализ и оценка продажи мототоваров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
124. Оценка разработки каналов продажи для популяризации товаров (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
125.Оценка эффективности процедур хранения и управления товарами на складах (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
126. Анализ оптимизации затрат торговой деятельности в сети магазинов (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
127.Анализ и оценка продажи товаров для спорта (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
128.Анализ и оценка коммуникационной стратегии торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
129. Оценка разработки программы дистрибуции в розничной торговле (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
130.Анализ и оценка продажи электротоваров товаров для спорта (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
131.Анализ прибыли и затрат на примере определенного предприятия розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
132. Анализ управления рисками в торговле: выявление, оценка и управление рисками (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
133.Оценка эффективности работы на местах розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
134. Оценка возможности партнерства с другими компаниями для эффективной работы на рынке (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
135.Анализ причин оттока покупателей на предприятиях розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
136.Анализ операционной деятельности предприятий розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
137.Оценка эффективности работы торговых представительств на местах (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
138.Оценка системы мотивации персонала в торговле (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
139. Оценка активности конкурентов на местах (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
140.Анализ и разработка мероприятий по повышению эффективности продаж на предприятиях розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
141 Оценка. раритетных и редких товаров в инвестиционном развитии торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
142. Анализ и разработка мер по повышению качества товаров и услуг на предприятии розничной торговли (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
143.Оценка эффективности использования современных рекламных платформ на примере определенного торгового предприятия (на примере конкретного ООО, АО, ИП).
145.Анализ проблем взаимодействия с нейросетями и развитие возможностей в торговой сфере (на примере конкретного ООО, АО, ИП).

146.Оценка особенностей взаимодействия с дилерами и дистрибуторами в торговой деятельности (на примере конкретного ООО, АО, ИП).