

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Колледж экономики, страхового дела и информационных технологий
КЭСИ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ПО «Колледж КЭСИ»
О.В.Приходько
2022 года



**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

(код и наименование специальности)

(базовая подготовка)

(уровень подготовки)

СОСТАВЛЕНО в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного Министерством образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014 года

РАССМОТРЕНО на заседании предметно-цикловой комиссии «Экономических дисциплин» 30.11.2022 года, протокол № 2

РАССМОТРЕНО на заседании Педагогического совета АНО ПО «Колледж экономики, страхового дела и информационных технологий КЭСИ» с участием председателя государственной экзаменационной комиссии, протокол № 2 от «15» декабря 2022 года

СОГЛАСОВАНО с представителем работодателя

ООО «Апогей»

(наименование организации, предприятия)

Талочкина М.В.,
Главный бухгалтер

(Ф.И.О, должность)

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

1.Нормативное обеспечение ГИА	4
2.Форма ГИА.....	5
3.Объем времени	6
4.Сроки проведения ГИА	6
5.Требования к ДР.....	6
6.Условия подготовки обучающихся к ГИА	9
7.Процедура проведения ГИА	10
8.Критерии оценки ДР.....	11
Приложение 1.....	14
Приложение 2.....	16
Приложение 3.....	17
Приложение 4.....	18
Приложение 5.....	19
Приложение 6.....	20

Государственная итоговая аттестация (ГИА) проводится государственной экзаменационной комиссией (ГЭК) в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися основной профессиональной образовательной программы по специальности требованиям ФГОС СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» базового уровня подготовки, в т. ч. уровень сформированности общих и профессиональных компетенций.

1. Нормативное обеспечение ГИА

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

1.2. ФГОС СПО по специальности 09.02.05 Прикладная информатика (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 13.08.2014 № 1001.

1.3. Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 08 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

1.4. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 июня 2013 г. № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

1.5. Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 05.05.2022 года № 311 «Изменения которые вносятся в приказ Министерства Просвещения РФ от 08 ноября 2021 года № 800 «Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»

1.6. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 22 января 2014 года № 31 «О внесении изменений в Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 июня 2013 года № 464».

1.7. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 декабря 2014 года N 1580 «О внесении изменений в Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 июня 2013 года № 464».

1.8. Распоряжение Минпросвещения России от 01.04.2019 № Р-42 "Об утверждении методических рекомендаций о проведении аттестации с использованием механизма демонстрационного экзамена".

1.9. Положение о государственной итоговой аттестации выпускников, освоивших образовательные программы среднего профессионального образования АНО ПО «Колледж экономики, страхового дела и информационных технологий КЭСИ»

2. Форма ГИА

ГИА для выпускников, осваивающих программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция» базовой подготовки проводится:

1. В форме демонстрационного экзамена (ДЭ)

2. В форме подготовки и защиты Дипломной работы (проекта) (ДР)

В соответствии с требованием ФГОС СПО тематика дипломной работы (ДР) соответствует профессиональным модулям (Приложение 1):

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;

ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «продавец продовольственных товаров»

3. Объем времени

3.1. На подготовку к ГИА отводится 4 недели, на проведение - 2 недели

4. Сроки проведения ГИА

4.1. В соответствии с учебным планом Государственная итоговая аттестация включает:

– подготовку дипломной работы (проекта) - с 22 мая 2023 года по 11 июня 2023 года;

– защиту выпускной квалификационной работы - с 12 июня 2023 года по 25 июня 2023 года.

ДЭ проводится на площадках (Центрах проведения демонстрационного экзамена (ЦПДЭ), оборудованных и оснащенных в соответствии с комплектом оценочной документации для проведения ДЭ.

4.2. Дополнительные сроки проведения ГИА для лиц, не прошедших государственную итоговую аттестацию:

- по уважительной причине - не позднее четырех месяцев после подачи заявления лицом, не прошедшим государственной итоговой аттестации;
- получивших на ГИА неудовлетворительную оценку - не ранее не ранее чем через шесть месяцев после прохождения ГИА впервые;

4.3. Повторное прохождение ГИА не может быть назначено образовательной организацией для одного лица более двух раз.

5. Требования к Дипломной работе (проекту)

5.1. Для специальности 38.02.07 Банковское дело базовой подготовки дипломная работа имеет следующую структуру:

- титульный лист (Приложение 2),
- задание, утвержденное для дипломного проекта (Приложение 3),
- содержание;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

5.2. Каждый элемент структуры дипломного проекта имеет свои характеристики:

Титульный лист Дипломной работы (проекта)

На титульном листе должны быть указаны: полное наименование образовательного учреждения, вышестоящей организации (ведомственная подчиненность), тема исследования, наименование специальности, Ф.И.О. студента, номер учебной группы, курс, отделение, город и год выполнения работы. В теме ДР (проекта) обязательно должно быть приведено юридическое наименование предприятия/компании, на примере которой проводится исследование.

Титульный лист учитывается в общем количестве страниц, но не нумеруется.

Задание, утвержденное для дипломного проекта

Представлено типовым бланком, на котором указывается сформулированное задание к дипломному проекту. Задание может включать перечень разделов работы с конкретными сроками их выполнения.

Содержание

Содержанием дипломного проекта является перечень структурных составляющих с указанными номерами страниц, с которых начинается соответствующий структурный элемент проекта.

Введение

Во введении раскрывается актуальность выбранной темы и обозначаются проблемы, связанные с ней. Здесь дается формулировка рассматриваемой проблемы, определение ее временных, территориальных и организационных границ. Далее следует формирование целей и задач дипломного проекта, объект и предмет дипломной работы, указание методов исследования степени освещенности в литературе проблемы исследования.

После раздела «Введение» в ДР может быть включен список сокращений, представляющий собой перечень использованных в работе аббревиатур и сокращений, с их полной расшифровкой (за исключением общепринятых) в алфавитном порядке.

Основная часть

Основная часть ДР включает главы в соответствии с логической структурой изложения и, как правило, содержит две главы.

Первая глава ДР носит теоретический характер, в ней следует:

- определить сущность исследуемой проблемы, изучить опыт её реализации в практике деятельности экономических субъектов;
- дать характеристику степени проработанности проблемы в литературных источниках (книгах, журналах, монографиях, научных публикациях, материалах конференций и т.д.);
- необходимо увязать проблематику исследования с общетеоретическими положениями, дополняя и развивая их;
- создать основу для практической части, которая будет конкретизировать теоретические положения выпускной квалификационной работы.

Вторая глава носит аналитический характер. В ней необходимо провести анализ данных по объекту исследования и по полученным данным сделать выводы, выявив сложности и проблемы в деятельности хозяйствующего субъекта. Кроме того, опираясь на знания, а также материалы публикаций и из практики иных экономических субъектов, предложить направления решения выявленных проблем, пути совершенствования предмета исследования.

Между параграфами и между главами необходимы смысловые связи, чтобы текст выпускной квалификационной работы был логично выстроен и не содержал разрывов в изложении материала. Необходимо по каждой главе формулировать краткие выводы (обособлять выводы словом «Выводы по главе...» не надо).

Недопустимо использование чужих научных трудов и результатов исследований без указания ссылок на авторов.

Заключение

Является завершающей частью ДР; которое содержит выводы и предложения с их кратким обоснованием в соответствии с поставленной целью и задачами, раскрывает значимость полученных результатов. Заключение не должно составлять более 5 страниц текста.

Заключение лежит в основе доклада студента на защите.

Оригинальность (уникальность) текста ДР должны быть не менее 60%.

Список использованных источников

Список использованных литературных источников оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ.

Приложения

Призваны облегчить восприятие содержания работы и могут включать: дополнительные материалы, иллюстрации вспомогательного характера, анкеты, методики, документы, материалы, содержащие первичную информацию для анализа, таблицы статистических данных и т.д.

5.3. Дипломный проект оформляется в соответствии с:

- ГОСТ 7.32-2001. Международный стандарт. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления (введен Постановлением Госстандарта России от 04.09.2001 №367-ст);

- ГОСТ 7.1-2003 Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления (введен Постановлением Госстандарта РФ от 25.11.2003 №332-ст);

- ГОСТ Р 7.097-2016 Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Требования к оформлению документов.

Список использованных источников составляется в следующем порядке:

- законы Российской Федерации
- указы Президента Российской Федерации
- постановления Правительства Российской Федерации
- нормативные акты, инструкции; иные официальные материалы (резолюции рекомендации международных организаций и конференций, официальные доклады, официальные отчеты и др.);
- монографии, учебники, учебные пособия;
- иностранная литература;
- интернет-ресурсы.

5.4. Электронная презентация дипломной работы должна помогать обучающемуся представить достоинства выполненного проекта, подтвердить освоение общих и профессиональных компетенций. На слайдах

должны быть отражены цели и задачи ВКР, основные аналитические (расчетные) данные, позволяющие представить информацию об объекте исследования, выводы о целесообразности и перспективах практического применения результатов ВКР.

Презентация создается в программе Power Point, выполняется в едином стиле. Цветовая гамма и использование анимации не должны препятствовать адекватному восприятию информации.

6. Условия подготовки обучающихся к ГИА

6.1. *Условие допуска к подготовке ДР (проекта)* – предоставление документов, подтверждающих освоение обучающимися компетенций и прохождение практики по каждому виду профессиональной деятельности:

- наличие зачетной книжки (подтверждает отсутствие у обучающегося академических задолженностей и выполнение учебного плана или индивидуального учебного плана);
- наличие оценочных листов экзаменов (квалификационных) по видам профессиональной деятельности;
- наличие документов, подтверждающих результаты завершения этапов учебной и производственной (по профилю специальности) практики (дневник, аттестационный лист, характеристика, ведомости, отчеты);

6.2. *Условия допуска к защите ДР (проекта):*

- наличие ДР (проекта), выполненной в соответствии с индивидуальным заданием, в сроки, установленные графиком,
- наличие отзыва руководителя ДР (проекта),
- наличие рецензии специалиста отраслевой организации (предприятия) или другой образовательной организации,
- наличие производственной характеристики с места прохождения преддипломной практики.

6.3. К участию в ДЭ допускаются студенты, завершающие обучение по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам СПО.

6.4 Для участия в ДЭ по компетенции «Предпринимательство»:

- не менее чем за 2 месяца до даты проведения ДЭ в МЦКО направляется заявка для регистрации участников по компетенциям. Факт направления и регистрации заявки подтверждает участие в ДЭ и ознакомление заявителя с Положением о ДЭ, что является согласием на обработку, в том числе с применением автоматизированных средств обработки, персональных данных участников;

- за неделю до начала участники проходят окончательную регистрацию в электронной системе интернет мониторинга eSim;

- за день до проведения ДЭ участники встречаются на площадке, выбранной МЦКО, для прохождения инструктажа по охране труда и технике безопасности, а также знакомства с инструментами, оборудованием, материалами и т.д.

7. Процедура проведения ГИА

7.1. Защита ДР (проекта) проводятся на открытых заседаниях ГЭК с участием не менее двух третей ее состава.

Защита ДР (проект) проводится в специально подготовленном помещении.

Результаты ГИА определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» в соответствии с установленными критериями, объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протокола заседания ГЭК.

Заседания ГЭК протоколируются. В протоколе записываются: итоговая оценка ДР (проект), присуждение квалификации и особые мнения членов комиссии. Протоколы подписываются председателем, заместителем председателя, членами ГЭК, ответственным секретарем.

7.2. Критерии оценки ДЭ соответствуют критериям оценки конкурсных заданий.

8. Критерии оценки ДР (проекта)

8.1 Объем ДР (проекта) составляет не менее 45 страниц печатного текста.

К ДР имеются приложения, в т.ч. копии документов, выдержки из отчетных материалов, статистические данные, схемы, таблицы, диаграммы, программы, положения и т.п.

8.2. Тема ДР (проекта) соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

8.3. Структура ДР (проекта) соответствует выбранной форме (дипломная работа или дипломный проект).

8.4. Теоретическая часть раскрывает теоретические аспекты изучаемого объекта и предмета. Практическая часть включает расчеты, аналитические материалы, собранные в ходе производственной практики (преддипломной), обоснованные выводы и предложения по совершенствованию.

8.5 Текст ДР (проекта) оформлен в соответствии с ГОСТ 7.32-2001 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления».

8.6. Использование обучающимся во время доклада подготовленного наглядного материала.

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

8.8. Владение обучающимся профессиональной терминологией, коммуникативной культурой.

8.9. По результатам защиты ДР (дипломного проекта) выставляются:

- оценка «5» (отлично):

- график подготовки ДР выполнен в срок; структура, содержание и объем ВКР соответствует требованиям на 100%;
- содержание ДР полностью соответствует выбранной теме, тема дипломного проекта полностью раскрыта, продемонстрирована актуальность выбранной темы, приведен критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, сделаны соответствующие выводы и разработаны обоснованные рекомендации по решению выявленных проблем;
- имеются положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента;
- доклад на защите построен четко и логично, студент укладывается в отведенное для доклада время;
- при защите проекта студент показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, во время доклада использует иллюстративный (таблицы, схемы, графики и т.п.) или раздаточный материал, демонстрирует высокий технический уровень иллюстративного материала (использование слайдов и видеоматериалов, мультимедийной презентации); обоснованно и аргументированно отвечает на поставленные вопросы, показывает понимание социальной значимости профессии.

- оценка «4» (хорошо):

- график подготовки ДР выполнен в срок; структура, содержание и объем ДР соответствует требованиям на 100%;
- содержание ДР полностью соответствует выбранной теме, тема дипломного проекта полностью раскрыта, продемонстрирована актуальность выбранной темы, приведен критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, сделаны соответствующие выводы и обоснованные предложения;
- имеются положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента;
- доклад на защите построен четко и логично, студент укладывается в отведенное для доклада время;

- при защите проекта студент показывает знание вопросов темы, оперирует данными исследования, во время доклада использует иллюстративный (таблицы, схемы, графики и т.п.) или раздаточный материал, демонстрирует хороший технический уровень иллюстративного материала (использование мультимедийной презентации); не полно и не обоснованно отвечает на поставленные вопросы и замечания рецензента, показывает понимание социальной значимости профессии.

- оценка «3» (удовлетворительно):

- структура, содержание и объем ДР соответствует требованиям на 75%;

- содержание ДР полностью соответствует выбранной теме, тема дипломного проекта раскрыта, актуальность выбранной темы не обоснована, приведен критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, сделаны выводы, имеются существенные недочеты в оформлении работы (оформление таблиц, рисунков, шрифт, интервал, выравнивание, заголовки и т.д.);

- имеются положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента, содержащие замечания к оформлению ДР;

- доклад на защите построен нечетко и нелогично, студент не укладывается в отведенное для доклада время;

- при защите проекта студент показывает знание вопросов темы, во время доклада использует иллюстративный материал (мультимедийной презентации); при ответе на вопросы членов ГЭК отвечает не полно, допускает существенные неточности, показывает понимание социальной значимости профессии.

- оценка «2» (неудовлетворительно):

- структура, содержание и объем ДР соответствует требованиям менее чем на 50%;

- содержание ДР не соответствует выбранной теме, не продемонстрирована актуальность выбранной темы, практическая часть ДР выполнена некачественно либо отсутствует, выводы не приведены;

- отсутствуют положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента;

- доклад на защите построен не связно;

- при защите работы студент не использует иллюстративный материал, допускает существенные ошибки в теоретическом обосновании, которые не может исправить даже с помощью членов комиссии ГЭК; студент не отвечает на 50% вопросов членов комиссии или отвечает неправильно.

8.10. В случае участия обучающегося в ДЭ влияние полученного им количества баллов (балльный рейтинг) на результаты ГИА определяется на заседании ГЭК в рабочем порядке.

**Темы дипломных работ
Специальность 38.02.04 «Коммерция»**

1. Анализ и оценка факторов конкурентной среды торгового предприятия (на примере...);
2. Анализ развития малого бизнеса на потребительском рынке (на примере...);
3. Ассортиментная политика и реализация стратегии предприятия (на примере...);
4. Особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли (на примере...);
5. Особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли (на примере...);
6. Оценка качества и конкурентоспособности товаров на потребительском рынке (на примере...);
7. Оценка конкурентоспособности предприятий торговли и основные направления ее повышения (на примере...);
8. Планирование коммерческой деятельности торговых предприятий (на примере...);
9. Пути достижения конкурентных преимуществ торговой организации (на примере...);
10. Пути повышения рентабельности коммерческой деятельности (на примере...);
11. Развитие сетевых структур и их конкурентоспособность (на примере...);
12. Разработка бизнес-плана предприятия (на примере...);
13. Бизнес-планирование в условиях конкуренции на предприятиях торговли (на примере...);
14. Разработка концепции упаковки товаров (на примере...);
15. Совершенствование ассортиментной политики на предприятиях торговли (на примере...);
16. Совершенствование деятельности по повышению качества обслуживания на предприятиях торговли (на примере...);
17. Совершенствование работы интернет-магазина в организации (на примере...);
18. Товарная политика предприятия: пути совершенствования (на примере...);
19. Продвижение и сбыт товаров с использованием маркетинговых коммуникаций (на примере...);
20. Оценка эффективности организации бизнеса на предприятиях торговли (на примере...);
21. Разработка рекламной политики торгового предприятия (на примере...);

22. Стратегия продвижения товаров и стимулирование сбыта в торговых сетях (на примере...);
23. Разработка и внедрение рекламной компании нового бренда торгового предприятия (на примере...);
24. Совершенствование функционирования предприятий торговли с помощью логистики (на примере...)
25. Управление ассортиментом и экспертиза качества товаров (на примере однородной продовольственной или непродовольственной группы товаров).
26. Оценка конкурентоспособности одной из групп потребительских товаров в условиях торговли.
27. Информационная идентификация потребительских товаров (на примере товарных групп).
28. Пищевая ценность продовольственных товаров и обуславливающие ее потребительские свойства.
29. Исследование условий хранения, влияющих на качество товаров и рекомендации сохранности качества товаров (на примере отдельных групп товаров).
30. Проблема и роль торговых организаций в обеспечении продовольственной безопасности.
31. Товароведная экспертиза одной из групп товаров и пути ее совершенствования.
32. Состояние и тенденции развития современного рынка товаров (на примере однородных продовольственных или непродовольственных групп товаров).
33. Исследование основных потребительских свойств бытовой техники и их влияние на качество (на примере торговой организации).
34. Анализ потребительских свойств радиоаппаратуры и их комплексная оценка.
35. Формирование ассортимента строительных материалов (на примере торгового предприятия).
36. Факторы, определяющие потребительские свойства мебели, их анализ (на примере торгового предприятия)
37. Ассортимент кожаной обуви, методы определения потребительских свойств.
38. Рынок парфюмерно-косметических товаров: анализ состояния и особенности потребления.
39. Анализ и пути совершенствования ассортимента кожанно-обувных товаров в розничной торговле.
40. Анализ ассортимента и качества (конкретной группы товаров).
41. Ассортимент, экспертиза качества и расчет потребности в товаре конкретной группы (на примере торгового предприятия)

42. Ассортимент, экспертиза качества и изучение конкурентоспособности продукции, вырабатываемой на предприятии или реализуемой через торговые организации.
43. Ассортимент и экспертиза качества товаров, реализуемых в (фирме...).
44. Сохранение потребительских свойств и качества (конкретной группы товаров) в зависимости от конкретных условий хранения.
45. Экспертиза качества товаров на разных этапах хранения.
46. Влияние различных факторов на качество товаров в процессе хранения.
47. Изменение качества товаров при кратковременном (длительном) хранении (в торговле, на складе).
48. Исследование влияния упаковки, тары и упаковочных материалов на сохранение качества и сроки хранения.
49. Анализ потребительских свойств и безопасности детского питания.
50. Экспертиза потребительских свойств, определение уровня качества и его влияние на конкурентоспособность конкретной группы товаров.
51. Совершенствование ассортимента, и пути повышения качества (конкретной группы товаров) .
52. Идентификация товаров, представленных на рынке, и выявление фальсификации разного рода.
53. Исследование химического состава и питательной ценности одной из групп продовольственных товаров.
54. Исследование состояния, качества, корректности и достоверности рекламы конкретной группы товаров.
55. Анализ ассортимента и качество групп товаров, вырабатываемых предприятиями малого бизнеса г.
56. Анализ рынка, ассортимента, качества конкретной группы товаров в г.
57. Анализ ассортимента и качества декоративной косметики для глаз (на примере...);
58. Анализ ассортимента и качества синтетических моющих средств (на примере...);
59. Анализ ассортимента и качества средств по уходу за волосами (на примере...);
60. Сравнительная характеристика потребительских свойств посудомоечных машин разных марок.
61. Анализ ассортимента и качества мягкой мебели (на примере...);
62. Сравнительная характеристика потребительских свойств, ассортимента и качества телевизоров.
63. Анализ ассортимента и качества стиральных машин (на примере...);
64. Анализ ассортимента и качества бытовых холодильников (на примере...);
65. Анализ ассортимента и качества пылесосов (на примере...);
66. Анализ ассортимента и качества кухонных электробытовых машин (на примере...);

67. Анализ ассортимента и качества мобильных телефонов (на примере...);
68. Анализ ассортимента и качества женской одежды (на примере...);
69. Анализ ассортимента и качества кожаной одежды (на примере...);
70. Анализ ассортимента и качества меховой одежды (на примере...);
71. Анализ ассортимента и качества детской косметики (на примере...);
72. Анализ ассортимента и качества косметических средств по уходу за кожей лица (на примере...);
73. Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли (на примере...);
74. Организация и пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия (оптовой, розничной или мелкооптовой торговли)
75. Пути совершенствования прогрессивных форм продажи и методов обслуживания покупателей
76. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия
77. Роль предпродажных и послепродажных услуг коммерческой деятельности предприятия
78. Организация транспортно-экспедиционных операций и пути их совершенствования
79. Организации биржевой торговли (на примере товарной, фондовой и валютной биржи)
80. Пути совершенствования коммерческой работы по закупкам товара
81. Анализ современных бизнес-технологий электронной коммерции (на примере...);
82. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере...);
83. Повышение конкурентоспособности предприятия (на примере...);
84. Анализ и перспективы развития коммерческой деятельности лизингового бизнеса (на примере...);
85. Анализ особенностей развития франчайзинга как формы коммерческой деятельности (на примере...);
86. Разработка бизнес-плана коммерческого предприятия в целях повышения его эффективности (на примере...);
87. Анализ формирования логистической системы организации (на примере...);
88. Совершенствование закупочной работы в логистической системе предприятия
89. Совершенствование терминальных систем на основе принципов логистики (на примере грузового терминала)
90. Формирование хозяйственных связей в логистических системах (на примере...);
91. Особенности организации коммерческой деятельности малых предприятий в условиях современной экономики (на примере...);

92. Организации семейного бизнеса в условиях современной российской экономики (на примере предприятия)
93. Анализ организации коммерческой деятельности на предприятии сферы услуг (на примере предприятия)
94. Анализ и перспективы использования современных информационных технологий для совершенствования коммерческой деятельности торговой организации (на примере...);
95. Анализ организации работы по информационному обеспечению коммерческой деятельности предприятия (на примере...);
96. Современные формы концентрации товарного обращения.
97. Коммерческая деятельность отечественных предприятий в условиях глобализации экономики (на примере...);
98. Торговые дома – современные предприятия инфраструктуры торгового рынка (на примере...);
99. Совершенствование организации выставочно-ярмарочной деятельности в ...регионе.
100. Совершенствование механизма биржевой торговли в современных условиях (на примере).
101. Лизинг как форма коммерческих отношений и его эффективность (на примере).
102. Совершенствование управления закупочной деятельностью на предприятии (на примере).
103. Совершенствование системы продаж продукции на коммерческом предприятии (на примере).
104. Совершенствование организации сбыта на коммерческом предприятии (на примере).
105. Совершенствование системы управления сбытом коммерческого предприятия (на примере).
106. Формирование рациональной структуры программы сбыта продукции (на примере).
107. Совершенствование сети сбыта продукции на коммерческом предприятии (на примере).
108. Разработка стратегии коммерческого предприятия (на примере).
109. Формирование стратегии роста коммерческого предприятия (на примере).
110. Экономическое обоснование целесообразности открытия филиала компании (на примере).
111. Разработка бизнес-плана по созданию малого коммерческого предприятия (на примере).
112. Инвестиционный проект по созданию магазина фирменной торговли (на примере).
113. Разработка инвестиционного проекта на коммерческом предприятии (на примере).

114. Оценка эффективности инвестиционной деятельности и пути ее совершенствования (на примере).
115. Совершенствование управления оборотными средствами на коммерческом предприятии (на примере).
116. Совершенствование системы управления ресурсами на коммерческом предприятии (на примере).
117. Разработка мероприятий по снижению себестоимости продукции коммерческого предприятия (на примере).
118. Организация коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли (на примере).
119. Совершенствование коммерческой деятельности в оптово-посреднических фирмах (на примере).
120. Совершенствование коммерческой деятельности фирм в ходе проведения аукционов (на примере).
121. Совершенствование коммерческой деятельности оптового торгового предприятия (на примере).
122. Совершенствование организации внешнеторговых операций коммерческого предприятия (на примере).
123. Разработка стратегии выхода на внешний рынок (на примере).
124. Формирование комплекса транспортно-экспедиционных услуг (на примере).
125. Транспортное обеспечение внешнеторговых коммерческих операций (на примере).
126. Совершенствование организации оптовых закупок товаров (на примере).
127. Совершенствование коммерческой деятельности в мелкооптовой торговле (на примере).
128. Формирование эффективной работы склада (на примере).
129. Совершенствование организации оптовой продажи товаров (на примере).
130. Совершенствование системы товародвижения продукции на оптовом торговом предприятии (на примере).
131. Совершенствование системы складирования товаров и ее эффективность (на примере).
132. Формирование товарных запасов на оптовом предприятии (на примере).
133. Эффективность коммерческой деятельности оптового предприятия (на примере).
134. Конкурентоспособность оптового торгового предприятия и пути ее повышения (на примере).
135. Исследование ассортимента и оценка конкурентоспособности товаров (на примере оптового предприятия).
136. Организация изучения потребительского спроса в розничном торговом предприятии (на примере).

137. Совершенствование организации закупок товаров в розничном торговом предприятии (на примере).
138. Выбор поставщиков товаров в коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере).
139. Формирование торговых запасов на розничном торговом предприятии (на примере).
140. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (на примере).
141. Формирование ассортимента товаров в коммерческой деятельности предприятия торговли (на примере).
142. Совершенствование организации розничной продажи и пути ее совершенствования (на примере).
143. Оценка и пути повышения безопасности товаров в коммерческой деятельности (на примере).
144. Организация и эффективность различных форм торгового обслуживания на предприятии розничной торговли (на примере).
145. Мерчендайзинг предприятия розничной торговли (на примере).
146. Конкурентоспособность розничного торгового предприятия и пути ее повышения (на примере).
147. Основные направления развития ресторанного бизнеса (на примере).
148. Бизнес-план ресторана и методические подходы к его составлению (на примере).
149. Разработка мероприятий по снижению себестоимости продукции ресторанного бизнеса (на примере).
150. Разработка бизнес-плана по созданию ресторана (на примере).
151. Анализ эффективности рекламной кампании коммерческого предприятия (на примере).
152. Анализ, особенности и перспективы развития «паблик рилейшнз» в России.
153. Системный подход к разработке рекламной кампании (на примере).
154. Современное состояние и перспективы развития Интернет – рекламы.
155. Повышение доходности рекламных агентств (на примере).
156. Совершенствование коммерческой деятельности рекламного агентства (на примере).
157. Совершенствование рекламной деятельности торгового предприятия (на примере).
158. Разработка и внедрение нового бренда рекламной компании (на примере).
159. Совершенствование рекламной деятельности коммерческого предприятия (на примере).
160. Автоматизированные информационные системы на предприятиях гостиничного бизнеса и их эффективность (на примере).
161. Совершенствование системы качества реализуемых услуг на предприятиях гостиничного и туристического бизнеса (на примере).

162. Повышение доходности туристической фирмы (на примере).
163. Электронный магазин как канал электронного маркетинга (на примере).
164. Организация электронной коммерции в ...регионе.
165. Основные проблемы безопасности в электронной коммерции.
166. Эффективность безопасности в системе электронного бизнеса.
167. Совершенствование сбытовой деятельности коммерческого предприятия с использованием информационных технологий (на примере).
168. Совершенствование системы реализации товаров в сети Интернет.
169. Совершенствование организации закупок для государственных нужд в системе электронной коммерции.
170. Совершенствование сетевого ритейла в регионе.
171. Совершенствование системы продвижения товаров и услуг в сети Интернет.

Автономная некоммерческая организация
профессионального образования
**«Колледж экономики, страхового дела и информационных
технологий КЭСИ»**

Работа к защите допущена
Заместитель директора
по учебно-методической работе
_____ Е.В.Солдатова
« ____ » _____ 2023 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

(дипломный проект)

Тема: _____

Специальность _____

Группа № _____

Студент (ка) _____

Фамилия, имя, отчество

Руководитель _____

Фамилия, имя, отчество

Работа представлена « ____ » _____ 202_ г.

Москва, 2023 г.

Автономная некоммерческая организация
профессионального образования
**«Колледж экономики, страхового дела и информационных
технологий КЭСИ»**

Утверждено
на заседании ПЦК
протокол № _____
«__» _____ 2022 г.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
по дипломной работы (проекта)

Студент _____
(фамилия, имя, отчество)

Специальность **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**
(код, наименование специальности)

Тема дипломной работы (проекта)

Дата выдачи задания _____

Срок окончания работы _____

Руководитель ДР _____

График контроля выполнения ДР

Тема ДР _____

ФИО студента _____

№ п/п	Наименование этапа работы	Дата	Примечания
1	Получение задания	____.____. 20__	
2	Подбор и изучение литературы по теме; обобщение и анализ полученных материалов.	____.____. 20__	
3	Выполнение творческой части работы	____.____. 20__	
4	Представление наглядных материалов (диаграмм, графиков)	____.____. 20__	
5	Выполнение практической части	____.____. 20__	
6	Выполнение экономической части	____.____. 20__	
7	Завершение работы и представление черновика выпускной квалификационной работы руководителю	____.____. 20__	
8	Оформление выпускной квалификационной работы, представление ее руководителю и рецензентам	____.____. 20__	
9	Представление презентации и доклада к защите ВКР на заседании ПЦК (предварительная защита)	____.____. 20__	

Руководитель _____
Подпись Ф.И.О.

Студент _____
Подпись Ф.И.О.

О Т З Ы В

на дипломную работу, выполненную по теме

Студентом/кой _____ Группы _____

_____ фамилия, имя, отчество

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

(код, наименование специальности)

1. Объем ДР:

а) Общее количество страниц _____

б) творческая часть _____

б) практическая часть _____

2. Оценка содержания работы:

Характерные особенности работы _____

Степень самостоятельности обучающегося при выполнении работы _____

Продемонстрированные при подготовке работы ОК и ПК _____

Достоинства и недостатки работы _____

3. Оценка оформления работы _____

4. Соблюдение графика выполнения работы _____

Вывод: работа обучающегося может/не может быть допущена к защите.

Руководитель _____ / _____ /

« ____ » _____ 202_ г.

РЕЦЕНЗИЯ

на дипломную работу, выполненную по теме

Студентом/кой _____ Группы _____
(фамилия, имя, отчество)

по специальности _____
(код, наименование специальности)

Характеристика структуры ДР, соответствие ДР по объему и
 содержания, теме, выданному заданию

Использование при разработке ДР современных достижений технологии
 науки и техники _____

Практическая значимость ДР (возможность использования ДР или ее
 отдельных частей в производстве или учебном процессе) _____

Достоинства выпускной квалификационной работы _____

Недостатки выпускной квалификационной работы _____

Выпускная квалификационная работа студента заслуживает оценку

(оценка по пятибалльной шкале)

Рецензент _____
(фамилия, имя, отчество, место работы, должность)

Подпись _____ « _____ » _____ 20__ г.

С рецензией ознакомлен (а) _____
(подпись студента)